

# ACCÈS AU MARCHÉ, TRANSPARENCE ET ÉQUITÉ DANS LE COMMERCE MONDIAL

DES EXPORTATIONS POUR UN  
DÉVELOPPEMENT DURABLE 2010



© Centre du commerce international 2009

Le Centre du commerce international (ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.

**Siège :** ITC  
54-56, rue de Montbrillant  
1202 Genève, Suisse

**Adresse postale :** ITC  
Palais des Nations  
1211 Genève 10, Suisse

**Téléphone :** +41-22 730 0111

**Fax :** +41-22 733 4439

**E-mail :** [itcreg@intracen.org](mailto:itcreg@intracen.org)

**Internet :** <http://www.intracen.org>

# ACCÈS AU MARCHÉ, TRANSPARENCE ET ÉQUITÉ DANS LE COMMERCE MONDIAL

DES EXPORTATIONS POUR UN  
DÉVELOPPEMENT DURABLE 2010

**RÉSUMÉ À L'INTENTION DES SERVICES D'INFORMATION COMMERCIALE****2010****F-03.02  
MAR If**

Centre du commerce international (ITC)

Accès au marché, transparence et équité dans le commerce mondial : des exportations pour un développement durable 2010

Genève : ITC, 2010. xiii, 154 p.

Première d'une série annuelle consacrée aux questions relatives à l'accès au marché, se focalisant sur la réduction de la pauvreté par l'amélioration de l'accès au marché pour les pays en développement et sur l'équité dans le commerce – traite de la transparence et de l'équité dans le commerce mondial; met en exergue les questions clés pour les pays en développement en matière d'accès au marché telles les tarifs douaniers, les mesures non tarifaires et l'utilisation des préférences; étudie le lien entre le développement des exportations et la réduction de la pauvreté, et donne un aperçu des implications en termes de politiques des pays en développement ainsi que de mesures internationales destinées à améliorer les marchés; présente une analyse des résultats et de l'impact des normes volontaires du « Commerce équitable » sur les producteurs et les exportateurs des pays en développement; contient des données statistiques ainsi qu'une bibliographie (pp. 145–153).

Descripteurs : **Réduction de la pauvreté, Accès au marché, Barrières non-tarifaires, Tarifs préférentiels, Commerce équitable, Normes.**

Anglais, français, espagnol (éditions séparées)

ITC, Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse ([www.intracen.org](http://www.intracen.org))

Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Centre du commerce international aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Image numérique sur la couverture : © Yuki Sakai

© Centre du commerce international 2010

Tous droits réservés : aucune partie de la présente publication ne peut être reproduite, enregistrée dans une base de données ou transmise sous quelque forme que ce soit ou par tout moyen électronique, électrostatique, magnétique, mécanique, ou autre, ou sous forme de photocopie, sans autorisation écrite préalable du Centre du commerce international.

**P242.F/DMD/OD/10-X****ISBN 978-92-9137-390-1  
No. de vente des Nations Unies F.11.III.T.1**

## AVANT-PROPOS

Le Centre du commerce international cherche à promouvoir les exportations pour un développement durable – un postulat normatif qui reconnaît que le fait d'exporter n'est, en soi, pas suffisant. En appuyant et en facilitant le développement des exportations des pays en développement, nous nous efforçons de contribuer à accroître la valeur ajoutée et le bien-être des pays en développement ainsi qu'à la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD).

L'amélioration de l'accès au marché et de l'entrée sur les marchés pour les pays en développement permettra d'accroître l'équité dans le commerce mondial car elle contribuera à réduire la pauvreté à travers le monde. Pour doper leur croissance, réduire la pauvreté et créer des occasions de produire des richesses sur leurs marchés nationaux généralement modestes, les pays en développement doivent exporter davantage. Qui plus est, les pays en développement vont devoir consacrer une part importante de leur croissance à l'investissement dans les infrastructures matérielles et immatérielles, et ce afin de consolider leurs avantages compétitifs. De ce fait, à court et moyen terme, les pays en développement n'enregistrent généralement qu'une croissance lente de la consommation intérieure – mais le développement des exportations peut doper les perspectives de croissance. Pour réduire de moitié la pauvreté et réaliser d'autres OMD, sur fond de crise financière mondiale, il faudra donc impérativement améliorer l'accès au marché et l'entrée sur des marchés vastes et dynamiques.

Des mesures devront être prises non seulement au plan international mais aussi aux plans régional, national et bilatéral. Le Cycle de Doha devra être conclu et des engagements irréversibles en matière d'amélioration de l'accès au marché devront être contractés. Le présent rapport de l'ITC intitulé *Accès au marché, transparence et équité dans le commerce mondial : Des exportations pour un développement durable 2010*, le premier d'une série annuelle sur les questions relatives à l'accès au marché, démontre incontestablement que « l'accès au marché commence chez soi ». Il préconise aussi l'abaissement des obstacles au commerce entre les pays en développement comme condition sine qua non pour progresser.

Les préférences non réciproques accordées à certains groupes de pays, en particulier aux pays les moins avancés (PMA), doivent être maintenues et élargies. Mais l'amélioration de l'accès au marché passera avant tout et surtout par des interventions axées sur le renforcement des capacités de production à l'exportation. Les biens et services offerts par les exportateurs des pays en développement doivent correspondre aux produits et services demandés par les consommateurs et les entreprises, et leur prix doit permettre de dégager un profit raisonnable et favoriser le travail décent dans les pays producteurs.

Si notre compréhension du fonctionnement des marchés s'est considérablement améliorée ces trente dernières années, notre connaissance pratique des facteurs de réussite sur les marchés d'exportation reste médiocre. Les échanges commerciaux des pays en développement restent entravés par le manque d'intelligence commerciale. C'est la raison pour laquelle le présent rapport préconise une amélioration de la transparence commerciale. Il s'agit, entre autres, de limiter le pouvoir de réglementation discrétionnaire en matière de mesures tarifaires et non tarifaires, d'améliorer la participation à l'élaboration des normes, de mieux analyser l'incidence et l'impact des obstacles non tarifaires, et d'améliorer l'information sur les accords préférentiels et les accords commerciaux régionaux, lesquels se chevauchent souvent en toute incohérence.

Le présent rapport regorge de bases factuelles qui attestent du fait que :

- La réduction de la pauvreté exige le développement des exportations;
- Les droits acquittés sur les importations en provenance de pays en développement restent élevés – plus de \$E.-U. 50 milliards en 2008, une somme supérieure au montant total de l'aide pour le commerce; les niveaux et structures tarifaires restent un redoutable obstacle au commerce dans de nombreux secteurs, alors que les mesures non tarifaires prolifèrent;

- L'amélioration de la transparence commerciale, notamment concernant les mesures non tarifaires et les normes privées, constituera un progrès considérable sur la voie d'une plus grande équité dans le commerce mondial.

Cette nouvelle série de l'ITC suscite en moi un très grand enthousiasme, notamment car l'accent y est mis sur le développement des exportations, l'accès au marché et toutes les questions connexes. Je souhaite remercier très chaleureusement l'ensemble des auteurs et analystes de l'ITC qui ont contribué à la rédaction de la présente publication, en particulier notre Économiste principal, Willem van der Geest, ainsi que les auteurs d'instituts universitaires et de recherche sur la politique générale qui ont apporté leur pierre à l'édifice.



Patricia Francis  
Directrice exécutive  
Centre du commerce international

## REMERCIEMENTS

Le présent rapport a été préparé sous la direction de Willem van der Geest, Économiste principal de l'ITC. Des collaborateurs de la section Analyses et recherches sur les marchés ont également contribué à sa rédaction, travaillant en étroite collaboration avec des auteurs invités d'instituts de recherche et universitaires.

Le Chapitre I porte sur les concepts clés de la transparence commerciale et de l'équité dans le commerce mondial. Le principal auteur de ce chapitre est le Professeur Francis Snyder, C.V. Starr, Professeur de droit, Peking University School of Transnational Law, Shenzhen, Chine; et Professeur invité, London School of Economics.

Le Chapitre II, consacré aux mesures non tarifaires et à l'utilisation des préférences, a été préparé par une équipe d'analystes de marché de l'ITC, notamment Kerfalla Conte, Yvan Decreux, Takako Ikezuki, Brian Jackson, Olga Skorobogatova et Xavier Pichot. Jorge Núñez Ferrer, Centre d'études politiques européennes de Bruxelles, a contribué à l'analyse des crêtes tarifaires et de la progressivité des droits.

Le Chapitre III, consacré au développement des exportations et à la réduction de la pauvreté, a été préparé par le Professeur Massoud Karshenas, School of Oriental and African Studies, Université de Londres, à partir notamment de contributions de Willem van der Geest et Brian Jackson de l'ITC.

Le Chapitre IV, consacré aux normes volontaires, a été préparé par Oliver von Hagen, Expert associé de l'ITC, en étroite collaboration avec ses collègues du programme Le commerce au service du développement durable de l'ITC.

L'Annexe statistique, inspirée des bases de données publiquement disponibles de l'ITC, a été préparée par Kerfalla Conte, Brian Jackson et Xavier Pichot. Le Professeur Bernadette Andreosso O'Callaghan, University of Limerick, a rédigé le Chapitre V sur la vulnérabilité commerciale.

Plusieurs experts ont prodigué de généreux conseils et formulé des observations détaillées sur les premières moutures du texte, notamment des membres du personnel de l'Organisation mondiale du commerce. Nous remercions tout particulièrement Harsha Vardhana Singh et Valentine Rugwabiza, Directeurs généraux adjoints de l'OMC, qui ont contribué au processus d'examen par les pairs et l'ont facilité. Michael Hindley, ancien Membre du Parlement européen, Mondher Mimouni, Helen Lassen, Amrit Bhatia, Friedrich von Kirchbach et Joe Wozniak de l'ITC ont grandement contribué aux diverses réunions de réflexion et d'examen technique.

Nick Parsons a révisé l'ouvrage de main de maître, tant au plan du style que de la cohérence et du message. La préparation finale pour impression a été réalisée par Peter Hulm. Micaela Daniel, Danielle Carpenter Sprungli, Natalie Domeisen et Luisa Cassaro se sont occupées de la publication avec une grande efficacité. Antonia Wibke Heidelmann, Isabel Droste et Lauréna Arribat se sont chargées de la mise en page et de la présentation définitives de l'ouvrage. Tout au long de la préparation du rapport, Maria Doyle s'est très efficacement chargée des questions administratives y relatives.

La traduction vers le français a été effectuée par Valérie Coutarel. La mise en forme définitive et la publication assistée par ordinateur ont été réalisées par Carmelita Endaya.



# TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS.....	iii
REMERCIEMENTS.....	v
NOTES & ABRÉVIATIONS.....	xiii

## GÉNÉRALITÉS 1

DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS ET RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ DANS LE MONDE.....	2
SUR L'ÉCHIQUIER MONDIAL, LA REPRISE EST INCERTAINE.....	2
PROBLÈMES TARIFAIRES « CLASSIQUES » RESTANT À RÉGLER.....	4
ÉTUDES MENÉES AUPRÈS DES ENTREPRISES SUR LES MESURES NON TARIFAIRES.....	5
CONSTATATIONS ET RECOMMANDATIONS.....	5
Équité et transparence dans le commerce.....	5
Possibilités de réduire la pauvreté.....	6
Résilience face aux chocs commerciaux.....	6
Distribution responsable.....	6
Coûts et avantages du commerce équitable.....	7
Améliorer le commerce équitable.....	8

## CHAPITRE I 11

### VERS L'ÉQUITÉ ET LA TRANSPARENCE DANS LE COMMERCE MONDIAL

TRANSPARENCE COMMERCIALE ET ÉQUITÉ DANS LE COMMERCE MONDIAL.....	12
Transparence des échanges commerciaux.....	12
L'équité en droit commercial international.....	13
Transparence et équité.....	14
LE MOUVEMENT EN FAVEUR DU COMMERCE ÉQUITABLE ET LE DROIT COMMERCIAL.....	15
NORMES PRIVÉES : UN DÉFI À L'ÉQUITÉ?.....	16
ÉMERGENCE D'UN CADRE DE NORMES PRIVÉES.....	17
LA LÉGISLATION ANTIDUMPING : UN DÉFI À L'ÉQUITÉ DANS LE COMMERCE.....	18
ENCOURAGER LES APPROCHES FONDÉES SUR LES RÈGLES POUR ASSURER L'ÉQUITÉ ET LA TRANSPARENCE DANS LE COMMERCE.....	18

## CHAPITRE II 23

### ACCÈS AU MARCHÉ ET PÉNÉTRATION DES MARCHÉS POUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

STRUCTURES TARIFAIRES.....	25
Crêtes tarifaires, progressivité des droits et caractéristiques des exportations des pays en développement.....	25
Crêtes tarifaires.....	26
Progressivité des droits.....	28
Contingents tarifaires.....	32
Accès en franchise de droits et sans contingents pour les pays les moins avancés.....	33
Le cycle de doha et les réductions tarifaires dans le secteur agricole.....	33
Conséquences des crêtes tarifaires et de la progressivité des droits sur les pays en développement.....	34
Une croissance perpétuellement lente.....	35
Vulnérabilité et dégradations accrues.....	36
ANALYSE PRÉLIMINAIRE DES TARIFS DOUANIERS ET DES FLUX COMMERCIAUX.....	36
Évolution des tarifs douaniers dans le temps.....	36
Évolution des flux commerciaux dans le temps.....	37
MESURES NON TARIFAIRES.....	40
Comment mesurer les MNT?.....	41
Savoir comment les entreprises perçoivent les MNT.....	41
Mesures non tarifaires versus obstacles non tarifaires.....	41
Principales constatations de l'étude.....	43
Entreprises affectées.....	43
Les petites entreprises sont-elles systématiquement victimes?.....	43
Types de MNT et incidence.....	43

Produits exportés les plus fréquemment notifiés comme étant soumis à des MNT.....	44
Pays partenaires appliquant des MNT.....	46
Obstacles internes au commerce.....	47
Pays sans littoral.....	48
<b>PRÉFÉRENCES ACCORDÉES AUX PAYS LES MOINS AVANCÉS.....</b>	<b>49</b>
Portée des préférences.....	49
Importance des préférences accordées aux PMA dans des pays choisis.....	53
Volume des échanges affectés.....	53
Échanges commerciaux bénéficiant de préférences.....	53
Droits économisés sur les exportations de pays moins avancés.....	55
Taux d'utilisation versus marges tarifaires pondérées.....	58
<hr/>	
<b>CHAPITRE III</b>	<b>61</b>
<hr/>	
<b>DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS ET RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ</b>	
EXPORTATIONS, CROISSANCE ET RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ.....	62
Trois propositions et une conclusion.....	62
EXPORTATIONS ET PAUVRETÉ.....	63
Modifiant les données de la pauvreté de la Banque mondiale.....	63
Approche novatrice des exportations.....	64
LIENS ENTRE PAUVRETÉ, CROISSANCE ET DISTRIBUTION DU REVENU.....	65
Pourquoi l'élasticité pauvreté de la croissance du PIB est-elle si faible?.....	71
EXPORTER ET ÉCHAPPER À LA PAUVRETÉ DE MASSE.....	72
Échanges commerciaux, distribution des revenus et croissance.....	75
EFFETS DES IMPORTATIONS SUR LA PAUVRETÉ.....	79
Méthodologie du PII.....	82
Conclusions relatives au PII.....	82
CONSÉQUENCES SUR LES MESURES DE POLITIQUE GÉNÉRALE.....	83

---

## CHAPITRE IV 85

---

### NORMES VOLONTAIRES : BIENFAIT OU REVERS POUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT?

PRODUCTEUR ET EXPORTATEUR : DÉBOUCHÉS ET RISQUES.....	87
DANS L'OPTIQUE DU PRODUCTEUR : LES NORMES VOLONTAIRES FACILITENT-ELLES L'ACCÈS AU MARCHÉ OU CONSTITUENT-ELLES UN OBSTACLE À L'ACCÈS AU MARCHÉ?.....	87
NORMES VOLONTAIRES ET RENTABILITÉ.....	88
NORMES VOLONTAIRES ET CAPACITÉS D'EXPORTATION.....	89
NORMES VOLONTAIRES ET EFFETS DISTRIBUTIFS.....	89
IMPACT SOCIAL ET ENVIRONNEMENTAL DES NORMES VOLONTAIRES.....	90
Crédibilité des normes volontaires.....	91
Rôle des pouvoirs publics en matière de normes volontaires.....	92
LES NORMES VOLONTAIRES À L'ŒUVRE.....	92
ANALYSE COMPARATIVE DES NORMES VOLONTAIRES.....	94

---

## CHAPITRE V 99

---

### VULNÉRABILITÉ COMMERCIALE DES PAYS ÉMERGENTS ET EN DÉVELOPPEMENT

INDICATEURS DE VULNÉRABILITÉ TRADITIONNELS : DIVERSIFICATION DES EXPORTATIONS ET INSTABILITÉ DES PRIX.....	101
AUTRES INDICATEURS DE VULNÉRABILITÉ : PIB MOINS CONSOMMATION PRIVÉE ET INDICE DE GRUBEL-LLOYD.....	102

---

## ANNEXE STATISTIQUE 105

---

NOTES TECHNIQUES.....	106
Profil de diversification à l'exportation.....	106
MÉTHODE.....	106
Indice de Herfindhal (HI).....	106

LIMITES.....	107	EXPORTATIONS DE PRODUITS TRANSFORMÉS.....	116
Sources des données.....	107	INDICE DES ÉCHANGES INTRA-BRANCHE.....	122
ÉCHANGES INTRA-BRANCHE.....	107	TARIFS DOUANIERS MOYENS APPLIQUÉS PAR PAYS.....	128
Méthode.....	107	EXPORTATIONS POUVANT BÉNÉFICIER DE PRÉFÉRENCES.....	133
Interprétation.....	107	INSTABILITÉ DES PRIX DANS LE COMMERCE.....	135
Sources des données.....	108		
INSTABILITÉ DES PRIX DANS LE COMMERCE.....	108		
Méthode.....	108		
Interprétation.....	109		
DIVERSIFICATION DES PRODUITS ET DES MARCHÉS.....	110		

---

## NOTES FINALES, BIBLIOGRAPHIE ET RÉFÉRENCES CITÉES

139

### ENCADRÉS

Encadré 1 : Commerce équitable, dans tous les sens du terme.....	7	Encadré 4 : Méthode d'étude des mesures non tarifaires.....	42
Encadré 2 : Le mouvement en faveur du commerce équitable dans la politique et la législation de l'UE.....	16	Encadré 5 : Classification des mesures non tarifaires applicables au commerce des marchandises.....	50
Encadré 3 : Le concept du commerce équitable tel qu'invoqué par les groupes spéciaux et l'Organe d'appel de l'OMC.....	20	Encadré 6 : Étude de l'oit sur le commerce et l'emploi.....	80

### TABLEAUX

Tableau 1 : Résultats à l'exportation de pays choisis avec leurs principaux partenaires.....	3	Tableau 8 : Incidence des MNT en fonction de la taille de l'entreprise exportatrice en 2010.....	43
Tableau 2 : Valeur d'exportation et taux de croissance en volume, produits choisis.....	4	Tableau 9 : Part moyenne des MNT rapportées.....	44
Tableau 3 : Crêtes tarifaires (NPF > 15%), pourcentage de lignes tarifaires au niveau à 6 chiffres du SH (2009), pays de l'OCDE.....	28	Tableau 10 : Part des MNT rapportées, par pays étudié.....	44
Tableau 4 : Crêtes tarifaires (NPF > 15%), pourcentage de lignes tarifaires au niveau à 6 chiffres du SH (2009), pays en développement.....	28	Tableau 11 : Groupes de produits les plus affectés par les MNT.....	45
Tableau 5 : Droits NPF appliqués moyens finals (niveau à 6 chiffre du SH) 2009.....	31	Tableau 12 : Partenaires appliquant des MNT les plus fréquemment cités.....	46
Tableau 6 : Droits NPF appliqués moyens finals (CGCE).....	32	Tableau 13 : Partenaire appliquant des MNT le plus cité, pondéré des échanges.....	47
Tableau 7 : Conséquences des produits sensibles sur les droit appliqués sur les produits agricoles.....	35	Tableau 14 : Programmes de préférences accordés par des pays de l'OCDE à des PMA.....	52
		Tableau 15 : Exportations des PMA <sup>+</sup> à destination de l'Australie, du Canada, de l'UE, des États-Unis en 2008.....	55
		Tableau 17 : Droits estimatifs acquittés.....	57

Tableau 18 : Indicateur PII pour les personnes vivant avec moins de \$E.-U. 2/jour.....	81	Tableau 27 : Indices GL par groupe de pays : économies émergentes, PMA et autres pays en développement.....	102
Tableau 19 : Indicateur PII pour les personnes vivant avec moins de \$E.-U. 2/jour – à l'exclusion des principaux exportateurs de combustibles.....	81	Tableau 28 : Échanges intra-branche pour les industries de haute technologie.....	103
Tableau 20 : Indicateur PII pour les personnes vivant avec moins de \$E.-U. 2/jour – PMA.....	82	Tableau 29 : Classement mondial de la diversification des produits et des marchés (2008).....	110
Tableau 21 : Représentativité de l'échantillon de pays en développement choisis.....	82	Tableau 30 : Augmentation de la part des exportations de produits transformés.....	116
Tableau 22 : Analyse comparative des normes volontaires.....	94	Tableau 31 : Indice des échanges intra-branche.....	122
Tableau 23 : Ratio balance commerciale/PIB.....	100	Tableau 32 : Tarifs douaniers pondérés de la configuration des échanges du groupe de référence.....	128
Tableau 24 : Diversification des exportations par groupe de pays : économies émergentes, PMA et autres pays en développement.....	101	Tableau 33 : Exportations pouvant bénéficier de préférences et marges tarifaires de l'Australie, du Canada, de l'UE et des États-Unis.....	133
Tableau 25 : Instabilité des prix dans le commerce, pays émergents, PMA et autres pays en développement.....	101	Tableau 34 : Instabilité des prix dans le commerce.....	135
Tableau 26 : PIB – consommation privée par groupe de pays : économies émergentes, PMA et autres pays en développement.....	102		

## FIGURES

Figure 1 : Droits de douane moyens imposés par les économies de pays développés aux produits agricoles, aux textiles et aux vêtements.....	24	Figure 8 : Décomposition de la croissance des exportations de 99 pays en développement.....	32
Figure 2 : Caractéristiques des exportations des pays en développement, BRICS et PMA.....	27	Figure 9 : Évolution de la progressivité des droits sur les produits agricoles en provenance de pays en développement, 1996 et 2008.....	37
Figure 3 : Caractéristiques des exportations de 42 PMA choisis, par principales catégories de produits.....	27	Figure 10 : Évolution de la progressivité des droits sur les produits alimentaires et les boissons des PMA, 1996 et 2008.....	37
Figure 4 : Progressivité des droits dans des pays développés choisis, 2009.....	29	Figure 11 : Évolution de la progressivité des droits sur les produits industriels en provenance des pays en développement, 1996 et 2008.....	38
Figure 5 : Progressivité des droits dans des pays choisis, produits agricoles.....	30	Figure 12 : Évolution de la progressivité des droits sur les produits industriels en provenance des PMA, 1996 et 2008.....	38
Figure 6 : Progressivité des droits dans des pays choisis, textiles et vêtements.....	30	Figure 13 : Part des exportations de produits agricoles transformés versus produits primaires.....	39
Figure 7 : Progressivité des droits dans des pays choisis, produits non agricoles.....	30		

Figure 14 : Résultats à l'exportation par groupes de pays.....	39	Figure 28 : Pourcentage de la population vivant avec moins de \$E.-U. 2/jour.....	68
Figure 15 : Augmentation en pourcentage de la valeur des produits agricoles transformés.....	39	Figure 29 : Tendances en matière d'incidence de la pauvreté dans des PMA d'Afrique et d'Asie, selon différentes hypothèses de distribution.....	69
Figure 16 : Augmentation en pourcentage en valeur des produits non agricoles transformés.....	40	Figure 30 : Élasticité de la croissance de la réduction de la pauvreté.....	70
Figure 17 : Types de mesures rapportées, par pays de l'OCDE et en développement appliquant des MNT.....	48	Figure 31 : Élasticité de la croissance de la réduction de la pauvreté.....	72
Figure 18 : Structure de la classification des MNT.....	50	Figure 32 : Élasticité de la croissance de la réduction de la pauvreté.....	72
Figure 19 : Part des exportations des PMA entre 2002 et 2009.....	54	Figure 33 : Évolution de l'indice de pauvreté, groupe des pays qui ont réussi versus ceux qui sont à la traîne.....	73
Figure 20 : Taux d'utilisation des préférences de l'Australie versus marges tarifaires pondérées.....	58	Figure 34 : Pourcentage de l'ensemble de la population et pourcentage de personnes vivant avec moins de \$E.-U. 2 par jour, groupe de pays qui ont réussi versus groupe à la traîne.....	74
Figure 21 : Taux d'utilisation des préférences du Canada versus marges tarifaires pondérées.....	58	Figure 35 : Lien entre la croissance des exportations et l'évolution des taux de pauvreté.....	74
Figure 22 : Taux d'utilisation des préférences de l'UE27 versus marges tarifaires pondérées.....	59	Figure 36 : Évolution des exportations par habitant dans les pays qui ont réussi et dans les pays à la traîne.....	75
Figure 23 : Taux d'utilisation des préférences des États-Unis versus marges tarifaires pondérées.....	59	Figure 37 : Groupe II – Part des pays à la traîne dans la pauvreté mondiale.....	76
Figure 24 : Indice de pauvreté et PIB par habitant.....	64	Figure 38 : Indice de pauvreté selon les trajectoires minimale et maximale.....	77
Figure 25 : Indice de pauvreté et exportations réelles par habitant.....	65	Figure 39 : Croissance du PIB versus croissance des exportations réelles.....	79
Figure 26 : Indice de pauvreté et exportations réelles par habitant – premier modèle de la différence 1990-2005.....	66	Figure 40 : Instabilité des prix dans le commerce pour les grands négociants.....	109
Figure 27 : Indice de pauvreté et exportations réelles par habitant – données regroupées 1990 et 2005.....	66		



## NOTES & ABRÉVIATIONS

Sauf indication contraire, le terme dollars (\$) s'entend dans tous les cas de dollars des États-Unis, et le terme tonnes de tonnes métriques. Les abréviations suivantes ont été utilisées :

ACP	Afrique, Caraïbes, Pacifique	ISEAL	association mondiale pour les normes sociales et environnementales
AELE	Association européenne de libre-échange	ITC	Centre du commerce international
AGCS	Accord général sur le commerce des services	MAcMap	Market Access Map
AGOA	Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique	MERCOSUR	Marché commun du Sud
ALADI	Association latino-américaine d'intégration	MNT	mesure non tarifaire
ALÉNA	Accord de libre-échange nord-américain	NEWS!	Network of European Workshops
AMNA	accès aux marchés pour les produits non agricoles	NPF	nation la plus favorisée
AMP	Accord sur les marchés publics	OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
ANASE	Association des nations de l'Asie du Sud-Est	ONG	organisation non gouvernementale
ATLC	Assistance technique liée au commerce	ONT	obstacle non tarifaire
ATPA	Loi relative aux préférences commerciales en faveur des pays andins	OTC	obstacles techniques au commerce
BRICS	économies émergentes du Brésil, de la Fédération de Russie, d'Inde, de Chine et d'Afrique du Sud	OIC	Organisation internationale du café
CAE	Communauté d'Afrique de l'Est	OIT	Organisation internationale du travail
CBI	Initiative du Bassin des Caraïbes	OMC	Organisation mondiale du commerce
CE	Communauté européenne	ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest	PDSL	Pays en développement sans littoral
CGCE	Classification par grandes catégories économiques	PE	Parlement européen
CIRAD	Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement	PED	pays en développement
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement	PMA	pays moins avancé
EAOPS	Normes des produits biologiques de l'Afrique de l'Est	PPA	parité de pouvoir d'achat
EAV	équivalent ad valorem	RASFF	Système d'alerte rapide pour les denrées alimentaires et les aliments pour animaux
FANDC	Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce	RO	règles d'origine
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture	SGP	système généralisé de préférences
FDSQ	En franchise de droit et sans contingent	SH	Système harmonisé de classification des marchandises pour le commerce international
FINE	Association faitière d'organisations de commerce équitable	SPS	mesures sanitaires et phytosanitaires
FLO	Fairtrade Labelling Organizations International	TCMCS	Système de codage de la CNUCED relatif aux mesures de réglementation commerciale
FSC	Forest Stewardship Council	TPE	taux de protection effectif
FMI	Fond monétaire international	TSA	Tous sauf les armes
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce	TSD	Traitement spécial et différencié
GLOBALG.A.P.	Global Good Agricultural Practices (Bonnes pratiques agricoles sur le marché mondial)	UE	Union européenne
GTAP	Global Trade Analysis Project (Base de données du projet d'analyse des échanges mondiaux)	WFTO	World Fair Trade Organization (Organisation internationale de commerce équitable)
HHI	Indice de Herfindahl-Hirschman		
IED	Investissement étranger direct		



# GÉNÉRALITÉS

DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS ET RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ DANS LE MONDE .....	2
SUR L'ÉCHIQUIER MONDIAL, LA REPRISE EST INCERTAINE.....	2
PROBLÈMES TARIFAIRES « CLASSIQUES » RESTANT À RÉGLER.....	4
ÉTUDES MENÉES AUPRÈS DES ENTREPRISES SUR LES MESURES NON TARIFAIRES .....	5
CONSTATATIONS ET RECOMMANDATIONS .....	5

# GÉNÉRALITÉS

## DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS ET RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ DANS LE MONDE

Dans le cadre de son étude des moyens d'améliorer l'accès au marché, la transparence et l'équité dans le commerce mondial, l'ITC a recouru à une nouvelle méthode produisant des estimations plus précises de la répartition de la pauvreté dans le monde et des effets de la croissance des exportations sur la pauvreté.

Ces nouvelles estimations de l'ITC nous permettent de brosser un tableau objectif de la situation et indiquent que la réduction de la pauvreté découle d'une meilleure intégration dans l'économie mondiale. Dans le même temps, elles permettent d'éviter de surestimer les avantages de la mondialisation, ce qui est le cas lorsque l'on tient uniquement compte de la croissance du PIB par habitant, plutôt que du revenu et de la consommation des ménages.

Nos principales constatations attestent de l'existence d'un lien solide entre le développement des exportations et la réduction de la pauvreté. Les pays pauvres ne peuvent se développer et réduire la pauvreté sans exporter, d'où l'importance vitale de l'accès au marché et de la pénétration des marchés.

L'absence d'accès au marché et de pénétration des marchés, questions charnières du présent rapport, empêche un grand nombre de pays parmi les plus pauvres d'échapper à la pauvreté de masse.

## SUR L'ÉCHIQUIER MONDIAL, LA REPRISE EST INCERTAINE

Les données commerciales les plus récentes révèlent une reprise continue des échanges commerciaux, en valeur et en volume, pour les pays BRICS (Brésil, Fédération de Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud), pour d'autres pays en

développement et pays moins avancés (PMA) pendant la première moitié de 2010. Néanmoins, le risque de pressions baissières sur certains prix, notamment ceux des minerais, persiste. Dans le même temps, d'autres produits de base, en particulier des denrées alimentaires, ont enregistré de fortes variations de prix et une grande volatilité, alors que la tendance était plutôt à une croissance mondiale lente. L'avenir de l'économie mondiale reste aujourd'hui particulièrement incertain.

En 2009 les exportations mondiales ont enregistré un recul de 23% en valeur. En dépit d'indéniables signes de reprise, fin 2009 les exportations mondiales n'avaient pas retrouvé, en valeur, leur niveau de 2007. D'une manière générale, l'impact de la crise financière mondiale sur les exportations mondiales a été le plus marqué dans les pays développés – avec une baisse de 7,6% entre 2007 et 2009. Les pays en développement s'en sont un peu mieux sortis, n'enregistrant qu'une perte de 4%. Parmi ces pays, les économies émergentes du Brésil, de la Fédération de Russie, d'Inde, de Chine et d'Afrique du Sud (BRICS) ainsi que les PMA ont affiché des résultats supérieurs à la moyenne. De semblables observations peuvent être formulées si l'on prend les exportations mondiales, pétrole brut excepté. L'OMC indique que le volume mondial des exportations de marchandises a diminué de 12,2% en 2009, soit une baisse du prix unitaire mondial de 12,4% comparé à 2008<sup>1</sup>.

Le fait qu'aucune mesure protectionniste n'ait été adoptée pendant la crise financière mondiale montre que le système commercial international fondé sur des règles s'est avéré suffisamment solide pour résister aux pressions politiques internes en faveur de ce type d'initiative. Le système commercial international fondé sur des règles semble avoir passé avec succès un « test de résistance » sévère<sup>2</sup>. Des préoccupations persistent toutefois quant aux effets de distorsion des échanges possibles des trains de mesure de relance adoptés par les pays<sup>3</sup>. Les décideurs politiques n'ont cessé d'affirmer leur préférence pour les mesures favorisant la création d'emplois au plan national plutôt les mesures de soutien aux entreprises qui sous-traitent leurs opérations. Ces préférences risquent malheureusement de se transformer en mesures ayant des effets de distorsion des échanges, ne serait-ce qu'indirectement.

Les performances commerciales mondiales du premier semestre 2010 confirment une solide reprise des échanges commerciaux. Les importations de l'OCDE, des 27 de l'UE, des pays BRICS plus quelques autres pays à revenu intermédiaire à croissance rapide, ont considérablement rebondi après une forte baisse au premier semestre 2009. Entre janvier et juin 2010, les importations ont augmenté de 23,1% en valeur et de 24% en volume par rapport à la même période de l'année précédente (à l'exclusion du pétrole brut). Si les importations autres que de pétrole brut des pays visés ont diminué pour atteindre \$E.-U. 3,9 trillions sur les six premiers mois de 2009, sur la même période en 2010 elles ont augmenté pour atteindre \$E.-U. 4,8 trillions. La croissance des exportations enregistrée au premier semestre 2010 les ramène au niveau de fin 2008 et va dans le sens des prévisions de l'OMC qui annonce une croissance de 13,5% en volume pour 2010<sup>4</sup>.

La Chine était le plus gros fournisseur avec une part de marché mondial (à l'exclusion du pétrole) de 11,5%, suivie de près par l'Allemagne avec 10,4%, puis par les États-Unis avec une part de 6,8%. La Chine a rebondi plus prestement que l'Allemagne, enregistrant une reprise de 25,5% en valeur, contre 17% pour l'Allemagne au premier semestre 2010. Le Japon, la République de Corée et le Mexique (pays de l'OCDE), ont chacun enregistré une hausse d'environ 37% de leurs recettes à l'exportation, un chiffre beaucoup plus élevé que dans la plupart des pays européens. Les recettes à l'exportation de l'Inde et de la Malaisie ont néanmoins rebondi plus rapidement encore, leur valeur ayant augmenté respectivement de 47% et 45% sur la même période en 2009.

Pour la première moitié de 2010 (toujours à l'exception du pétrole brut), le rebond enregistré concordait avec une progression unitaire globale de 1% des importations autres

Tableau 1 : Résultats à l'exportation de pays choisis avec leurs principaux partenaires (en milliards de \$E.-U.)

	Valeur des exportations			Croissance en valeur			Taux de croissance		
	Pétrole brut incluí								
	2007	2008	2009	2008	2009	2007-2009	2008	2009	2007-2009
PMA	116.57	166.80	116.89	50.23	-49.91	0.32	43.09%	-29.92%	0.14%
BRICS	2 057.20	2 413.82	1 989.83	356.62	-423.99	-67.37	17.34%	-17.57%	-1.65%
En développement	5 492.74	6 571.00	5 052.31	1 078.26	-1 518.69	-440.43	19.63%	-23.11%	-4.09%
Développés	7 265.50	8 062.84	6 203.96	797.34	-1 858.88	-1 061.54	10.97%	-23.05%	-7.59%
Monde	12 835.92	14 733.22	11 330.55	1 897.30	-3 402.67	-1 505.37	14.78%	-23.10%	-6.05%
	Pétrole brut exclu								
	2007	2008	2009	2008	2009	2007-2009	2008	2009	2007-2009
PMA	53.18	63.80	58.37	10.62	-5.43	5.19	19.97%	-8.52%	4.76%
BRICS	1 949.42	2 260.34	1 881.53	310.92	-378.81	-67.89	15.95%	-16.76%	-1.76%
En développement	4 615.98	5 281.54	4 287.57	665.56	-993.96	-328.41	14.42%	-18.82%	-3.62%
Développés	7 118.25	7 859.12	6 081.48	740.87	-1 777.64	-1 036.77	10.41%	-22.62%	-7.57%
Monde	11 806.75	13 231.83	10 438.22	1 425.09	-2 793.62	-1 368.53	12.07%	-21.11%	-5.97%

Source : Trade Map ITC.

Tableau 2 : Valeur d'exportation et taux de croissance en volume, produits choisis (en milliards de \$E.-U.) – 2009-2010 (premier semestre)

Groupes de produits	Valeur, 2009 T1-T2	Valeur, 2010 T1-T2	Croissance valeur T1-T2	Croissance volume T1-T2
Tous produits de base	3 878	4 774	23.1	24.0
Équipements électriques, électroniques	543	699	28.6	41.7
Machines, chaudières, etc.	520	618	18.9	26.0
Combustibles minéraux, huiles, produits de la distillation, etc.	310	399	28.6	12.9
Véhicules autres que trains, tramways	292	388	32.9	34.7
Produits pharmaceutiques	163	188	14.9	11.7
Plastiques et ouvrages en plastique	135	179	32.4	23.8
Appareils optiques, photo, techniques, médicaux, etc.	142	175	23.9	34.7
Produits chimiques organiques	127	160	25.8	26.1
Fer et acier	90	127	41.5	39.6
Autres produits de base	1 556	1 840	18.3	16.7

Source : Trade Map ITC.

que de pétrole de ces principaux importateurs. Si les prix unitaires de certains groupes de produits de base ont connu une augmentation substantielle – comme dans le cas des minerais de cuivre et de fer – la catégorie de produits importés – équipement électriques et électroniques – la plus importante a enregistré un recul de 10,2% de sa valeur unitaire en comparaison de la même période en 2009. Bien que cette baisse s'explique en partie par un changement de la composition des produits de cette catégorie, la baisse des prix unitaires de ces mêmes produits n'y était pas non plus étrangère. Le prix unitaire des vêtements a enregistré une baisse annuelle d'environ 4,6%, alors que pour les chaussures le repli s'élevait à 2,5% environ.

## PROBLÈMES TARIFAIRES « CLASSIQUES » RESTANT À RÉGLER

Le présent rapport analyse le lien entre la structure tarifaire et les résultats à l'exportation – passant en revue les questions des crêtes tarifaires et de la progressivité des droits. Ces thématiques ont certes été abordées au titre du programme de libéralisation des échanges, mais d'importantes questions restent à régler. Le rapport se penche sur les changements et effets enregistrés, et ce sur la base des données concernant les années 1996 et 2008. L'évolution de la part des exportations de produits agricoles de base et transformés est représentée sous forme de graphique. L'accès aux principaux pays importateurs semble s'être amélioré pour les pays en développement, à tout le moins du point de vue des droits de douane. Cette amélioration s'est-elle traduite par une augmentation des flux d'échanges? Nos comparaisons révèlent que les

concessions commerciales particulières accordées aux PMA au travers de la levée non réciproque des droits de douane ont entraîné une augmentation d'environ 5% de la part des exportations de produits transformés. La moitié des exportations en provenance de pays en développement proviennent du groupe des BRICS et des PMA, ne représentent que 1,2% de la valeur des exportations du groupe des pays en développement. Les PMA qui exportent principalement des produits agricoles n'enregistrent pas de croissance supérieure de leurs échanges par rapport aux autres pays en développement, et ce en dépit de la libéralisation des tarifs douaniers dont ce groupe a bénéficié ces dernières années.

Bien que les obstacles tarifaires aient été considérablement abaissés, le rapport démontre que les « questions classiques » des crêtes tarifaires et de la progressivité des droits ne sont pas encore réglées. En 2008, les droits prélevés sur les importations en provenance de PMA s'élevaient à \$E.-U. 1,4 milliards en termes d'accès au marché des pays les plus riches, presque autant que les quelque \$E.-U. 1,6 milliards de droits épargnés grâce aux préférences non réciproques spéciales accordées aux PMA.

L'ITC a calculé le montant des droits de douane prélevés en 2008 sur les importations en provenance de pays en développement et à destination de quatre des principaux marchés mondiaux – l'UE, les États-Unis, Canada et Australie. Ceux-ci s'élevaient à \$E.-U. 50,1 milliards. Ce sont les importations en provenance de Chine qui ont donné lieu aux paiements de droits les plus élevés, la Chine étant le plus gros pays en développement exportateur. La somme est estimée à \$E.-U. 25,3 milliards. Les droits acquittés sur les importations en provenance d'Inde et du Brésil avoisinaient pour chacun les \$E.-U. 2,2 milliards.

Qui plus est, des données indiquent que les mesures non tarifaires (MNT) constituent un problème de taille pour les exportateurs des pays en développement, de même que les crêtes tarifaires et la progressivité des droits pratiqués des pays en développement comme des pays développés.

## ÉTUDES MENÉES AUPRÈS DES ENTREPRISES SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

Après un premier entretien téléphonique de sélection, l'ITC a rencontré des entreprises dans douze pays en développement afin de demander directement aux exportateurs quelles mesures non tarifaires (MNT), de plus en plus importantes dans le commerce, étaient considérées comme les plus lourdes par les entreprises et constituaient des obstacles non tarifaires (ONT). Cette étude se poursuit dans quinze autres pays.

Les résultats de l'étude laissent à penser qu'une grande partie des entreprises – et de loin pas uniquement des petites entreprises – est affectée par les MNT. Leur impact se fait le plus sentir sur les entreprises exportatrices de pays en développement sans littoral. Les difficultés liées aux MNT imposées par des partenaires de leur région de même que les obstacles intérieurs sont les plus fréquemment mis en avant. Ces MNT vont des obstacles de procédure aux goulots d'étranglement liés à l'insuffisance des services d'appui à l'exportation et à un environnement défavorable aux entreprises.

De manière assez inattendue, parmi les marchés d'importation signalés comme étant les plus difficiles figuraient un certain nombre de pays en développement. Fait frappant, la plupart de ces pays partenaires en développement se situent dans la même région et sont partie aux mêmes accords commerciaux que le pays interrogé dans le cadre de l'étude. Si l'on prend l'incidence des MNT pondérée de la valeur des exportations bilatérales, les États-Unis et l'UE ne sont pas les partenaires les plus difficiles.

Les études réalisées laissent à penser que les exportations à destination de pays d'Afrique, d'Amérique latine et des Caraïbes font davantage l'objet d'inspections, exigent davantage de formalités et sont soumises à plus de prélèvements, alors que les exportations à destination d'autres régions – notamment de pays développés – font l'objet de mesures techniques axées sur les caractéristiques du produit ou du procédé de production visé.

Les études portant sur les MNT ont débouché sur deux conclusions importantes :

1. Les possibilités de réforme interne et d'amélioration des institutions et des politiques sont nombreuses : l'accès au marché commence chez soi.

2. L'amélioration de la compétitivité des entreprises à l'exportation passe impérativement par la création d'un environnement d'affaires propice aux échanges commerciaux.

## CONSTATATIONS ET RECOMMANDATIONS

Plusieurs constatations importantes du rapport sont résumées ci-après, les recommandations en matière de politique générale figurant en gras.

### ÉQUITÉ ET TRANSPARENCE DANS LE COMMERCE

- Les dispositions juridiques et autres règles, y compris de l'OMC, de l'UE ainsi que les législations nationales, visent à rendre le commerce plus équitable au plan de la procédure. Il n'existe cependant pas encore de cadre juridique international, régional ou national susceptible de garantir une juste répartition de l'équité dans le commerce.
- **L'amélioration de la compétitivité des entreprises à l'exportation passe impérativement par la création d'un environnement d'affaires propice aux échanges commerciaux. Cette compétitivité se traduit alors par une amélioration des résultats nationaux à l'exportation. L'accent est aussi mis sur le fait que « l'accès au marché commence chez soi » : les possibilités de réformes internes et d'amélioration des institutions et politiques sont nombreuses.**
- Les programmes de préférences destinés aux pays en développement sont généralement très prisés. En 2008, le taux d'utilisation de préférences atteignait 97% sur le marché des États-Unis, 89% sur celui du Canada, 86% sur celui de l'Australie, et 80% sur celui de l'UE. Cependant, certains bénéficiaires tirent davantage parti des préférences que d'autres. À titre d'exemple, la valeur globale des préférences accordées aux PMA, en d'autres termes les droits de douane n'ayant pas été versés, s'élevait à \$E.-U. 1,6 milliards en 2008, soit 2,3% de l'ensemble des exportations. Dans le même temps, on estime à environ \$E.-U. 1,4 milliards le montant acquitté sous forme de droits de douane sur les importations en provenance de PMA, nonobstant les systèmes d'accès au marché préférentiel en franchise de droits et sans contingents.
- **La suppression des droits et contingents sur tous les produits et les prescriptions moins strictes en matière de conformité (telles les règles d'origine, RO) pourraient constituer des programmes de préférences plus efficaces.**

- Les mesures non tarifaires (MNT) prolifèrent – liées au degré de sophistication toujours plus élevé des marchés ainsi qu'aux exigences des consommateurs. Certains obstacles non tarifaires (ONT) sont la conséquence de MNT, alors que d'autres sont sans aucun rapport avec les MNT.
- **Dans ce contexte, faciliter les échanges exigera davantage de transparence dans les MNT, d'abaisser le coût de la mise en conformité, et de soutenir le renforcement des capacités destiné à faire face à ces mesures.**

---

## POSSIBILITÉS DE RÉDUIRE LA PAUVRETÉ

---

- L'expérience de la Chine a montré que le développement des exportations et la réduction de la pauvreté peuvent aller de pair. Mais hormis dans le cas de la Chine et de quelques autres pays, les importations des pays en développement ont enregistré un recul significatif. Les ménages pauvres des PMA en particulier, ne perçoivent qu'une part infime des recettes tirées du commerce mondial, et dans la plupart des cas cette part est restée inchangée, voire a diminué, depuis 1990.
- Les mesures qui entravent l'accès des exportateurs de pays pauvres aux marchés internationaux menacent la croissance de ces pays ou, à tout le moins, entraînent une augmentation du coût de la croissance en termes de consommation perdue, et sont à l'origine d'une augmentation de la pauvreté. Le rapport analyse un échantillon de 88 pays pour lesquels il a été possible d'estimer l'incidence de la pauvreté à long terme à partir de données tirées des études menées sur le revenu. Ces estimations s'alignaient sur les résultats enregistrés en matière de croissance et à l'exportation.
- **Les pays dans lesquels la pauvreté est très présente n'ont d'autre solution que d'adopter une stratégie de croissance axée sur les exportations pour réduire la pauvreté. Les politiques de redistribution des richesses destinées à réduire plus encore la pauvreté ne sont envisageables que pour les pays ayant déjà réussi à réduire l'incidence de la pauvreté et affichant des revenus par habitant plus élevés.**

---

## RÉSILIENCE FACE AUX CHOC COMMERCIAUX

---

- La vulnérabilité au plan commercial est un élément important pour les pays en développement. La diversification des exportations, la stabilité des prix et les échanges intra-branche sont trois indicateurs essentiels de résilience face aux chocs extérieurs.
- Les exportations des économies émergentes sont généralement plus diversifiées que celles des PMA et d'autres pays en développement. Certains PMA, tels le

Bangladesh, ont réussi avec le temps à diversifier leurs exportations, ce qui les a rendus moins vulnérables face aux chocs économiques.

- Sur la période à l'examen (1995-2008), les économies émergentes ont bénéficié d'une plus grande stabilité des prix à l'exportation, ce qui les a rendus moins vulnérables.
- Pour finir, les échanges intra-branche sont relativement élevés (et en augmentation) pour les économies émergentes, alors qu'ils sont faibles et en baisse pour les deux autres groupes de pays, ce qui indique une relative vulnérabilité. Mais même dans les économies émergentes, certains pays enregistrent aussi des échanges intra-branche faibles et une diversification à l'exportation limitée (Fédération de Russie, par exemple).
- Si l'on adopte une vision plus large de la vulnérabilité, on constate que les taux d'épargne montrent que l'écart entre l'épargne des économies émergentes d'une part, et celle des PMA et des autres pays en développement de l'autre ne cesse de se creuser. Les économies émergentes sont ainsi davantage en mesure d'utiliser leurs réserves financières en période de récession économique ou de crise.
- **La croissance ne peut être durable si l'augmentation de la valeur ajoutée des exportations ne l'est pas. La réussite repose sur l'adoption de mesures internationales, notamment :**
  - L'Aide pour le commerce, en particulier pour les PMA d'Afrique sub-saharienne, non seulement pour renforcer les capacités de la croissance à l'exportation, mais aussi pour favoriser une croissance inclusive (la finance et le savoir-faire pour bâtir des infrastructures, la mobilité des facteurs de production et des produits, l'information et l'intelligence commerciale, etc.).
  - L'amélioration de l'accès aux principaux marchés, en particulier pour les pays les plus pauvres.
- Quant à la vulnérabilité des pays émergents et en développement, il ressort de notre analyse que des mesures devraient être prises dans plusieurs domaines différents y compris, mais pas uniquement, en matière de politique commerciale. La diversification des exportations, l'augmentation des échanges intra-sectoriels et l'obtention de ressources supplémentaires pour se prémunir contre les effets extérieurs délétères impliquent l'adoption d'autres mesures dans des domaines tels que la politique industrielle et technologique, la politique financière et éducative.

---

## DISTRIBUTION RESPONSABLE

---

- Les organisations non gouvernementales (ONG), les consommateurs et les médias exercent davantage de pressions sur les fabricants de produits de marque afin qu'ils agissent de manière plus responsable. Et pourtant, la capacité des exportateurs de pays en développement de prendre part à ces programmes et d'en tirer parti reste

incertaine. D'une manière générale, nul ne sait avec certitude dans quelles circonstances la certification représente un instrument efficace et effectif, susceptible de favoriser le développement durable et d'améliorer les moyens de subsistance des populations.

- Une meilleure compréhension de la manière dont les normes volontaires influencent les exportations des pays en développement, ainsi que des débouchés et des risques qu'elles impliquent, est essentielle à l'heure d'élaborer les politiques et les mécanismes de soutien qui permettront aux producteurs et aux exportateurs de faire face à ce nouveau paradigme du commerce pour rendre l'équité dans le commerce mondial plus durable et faire en sorte qu'elle bénéficie à tous.

## COÛTS ET AVANTAGES DU COMMERCE ÉQUITABLE

- Les travaux de recherche économique récemment menés remettent en question le point de vue classique selon lequel le mouvement du commerce équitable est en contradiction avec les concepts d'action rationnelle et d'affectation efficace des ressources. Dans sa description du comportement du marché, la sociologie économique permet l'altruisme et l'équité.
- L'attrait du commerce équitable est indéniable : les marchés des produits issus du commerce équitable et de l'agriculture biologique ne cessent de progresser, leurs taux de croissance étant deux ou trois fois plus élevés que ceux des marchés conventionnels, et ce pour de nombreux produits. Les prescriptions non réglementaires du commerce équitable se généralisent – couvrant au moins 76% des ventes de fruits et de légumes frais en Europe et de 70% à 90% des importations de produits frais en provenance d'Afrique.
- Mais la prolifération des normes privées soulève des questions : sur le renchérissement du coût de la mise en conformité lié aux exigences qui dépassent les prescriptions réglementaires, au comportement potentiellement anticoncurrentiel des entreprises chefs de file, et aux normes privées constituant des obstacles au commerce de facto, en particulier pour les petits producteurs de pays en développement. Le coût de la certification peut représenter jusqu'à un tiers du revenu annuel des petits agriculteurs, même lorsque les exportateurs et les donateurs financent les audits, la certification extérieure, la formation et l'analyse des sols.
- On a estimé que seules 6 des 37 études portant sur les retombées de la certification confirmaient les avantages socioéconomiques ou environnementaux offerts aux producteurs. Huit de ces études n'ont pas révélé de retombées probantes. Il convient de noter qu'excepté

## ENCADRÉ 1 : COMMERCE ÉQUITABLE, DANS TOUS LES SENS DU TERME

Les chercheurs utilisent différentes expressions quasiment identiques pour parler d'équité dans le commerce, mais bien souvent leurs travaux portent uniquement sur un aspect de l'équité dans le commerce.

Dans le cadre des négociations internationales, le commerce équitable s'entend généralement des échanges commerciaux réalisés dans le respect de règles transparentes qui n'avantagent ni ne désavantagent un exportateur par rapport à un autre – le principe clé de la non discrimination.

Le commerce équitable renvoie aussi au mouvement qui s'efforce de distribuer aux producteurs de pays en développement une part plus importante des bénéfices tirés du commerce des produits qu'ils exportent. L'accès aux circuits de commercialisation mis en place par le mouvement du commerce équitable est souvent assorti de conditions comme exiger des producteurs qu'ils dépensent une partie des bénéfices encaissés dans des actions sociales. Le « commerce équitable » est un label de commercialisation, un circuit de distribution et un système permettant d'investir les recettes tirées de l'exportation dans le développement, ainsi qu'un moyen d'offrir directement aux producteurs un bénéfice plus important sur le fruit de leur travail. La plupart des

organisations sont liées à un organisme faitier du nom de FINE.

Le label « issu du commerce équitable » renvoie aux pratiques d'une communauté internationale d'organisations qui respectent des principes similaires au nom du commerce équitable et qui appartiennent à la Fairtrade Labelling Organizations International (FLO).

Le mouvement en faveur du commerce équitable vise à assurer une répartition équitable des avantages tirés du commerce mais sa tâche est loin d'être simple. Les producteurs continuent dans certains cas de ne percevoir qu'une part minime du prix de détail des marchandises. Les petits agriculteurs sont parfois tenus de réaliser des investissements de taille et risqués pour satisfaire aux normes du commerce équitable. Ils continuent de produire essentiellement des produits primaires à faible valeur ajoutée. Seule une fraction des produits qu'ils produisent peut prétendre être vendue à des prix « commerce équitable ». Les détaillants peuvent réaliser une marge importante sur les produits issus du commerce équitable. Les consommateurs pensent souvent à tort que les producteurs encaissent un bénéfice important.

dans le cas du commerce équitable, les normes volontaires ne garantissent pas l'obtention d'un prix plus élevé, mais les études révèlent néanmoins que des prix plus élevés sont parfois payés pour satisfaire aussi à d'autres normes.

- Une étude portant sur le café issu du commerce équitable au Nicaragua a révélé que les consommateurs européens payaient 34% plus cher mais que les producteurs ne gagnaient que 4% de plus. Les prix perçus par les producteurs de bananes issues du commerce équitable ou de l'agriculture biologique sont de 15% à 50% plus élevés, alors que les détaillants facturent entre 50% et 100% plus cher. Au Kenya, nombre d'agriculteurs ont renoncé à la certification selon les bonnes pratiques agricoles en 2006, du fait des difficultés et des coûts de la mise en conformité.
- **Même lorsque les normes éthiques peuvent garantir une amélioration des termes de l'échange, rien ne garantit que les produits certifiés vont se vendre. Les producteurs peuvent se retrouver à investir dans des réformes et à engager des frais pour la certification pour finalement devoir vendre l'essentiel de leur production sur les circuits conventionnels.**
- **La dépendance vis-à-vis des donateurs extérieurs fragilise le système et fait qu'il n'est pas viable à moyen et long terme.**

---

## AMÉLIORER LE COMMERCE ÉQUITABLE

---

Nos investigations nous ont permis de parvenir à différentes conclusions qui devraient nous permettre d'améliorer l'efficacité du système :

- Les institutions internationales devraient encourager les organismes de normalisation privés à se doter d'un cadre transparent pour l'élaboration et l'identification des normes du commerce équitable.
- Un cadre juridique devrait aussi être établi pour régir les normes privées. Le Comité des mesures sanitaires et

phytosanitaires de l'OMC a déjà passé en revue l'expérience des pays en matière de normes privées, et ce suite aux préoccupations exprimées par les pays en développement.

- Les organismes de normalisation ont entrepris de conclure des accords de reconnaissance mutuelle et d'équivalence pour favoriser l'harmonisation des normes. D'autres mesures devront toutefois être prises, comme faire en sorte que les organismes de certification proposent une certification selon plusieurs normes, afin d'abaisser les coûts des certifications multiples et de les simplifier.
- Les institutions d'appui aux producteurs doivent redoubler d'efforts pour soutenir les producteurs et les exportateurs qui optent pour des normes volontaires étant donné que la capacité des exportateurs de satisfaire aux exigences des normes volontaires dépend fortement du renforcement des capacités des exploitations agricoles. Pour cela, des formations aux bonnes pratiques en matière de production, à la gestion efficace et productive des exploitations, à l'amélioration de la qualité et sur les entreprises et les affaires en général sont nécessaires.
- Les organisations régionales et nationales de producteurs devraient aussi bénéficier d'un soutien institutionnel pour favoriser le partage des connaissances, l'organisation du transport, le regroupement des volumes, l'amélioration des infrastructures, y compris des installations de stockage, et pour consolider la prise de décisions stratégiques en fournissant des informations essentielles sur le marché.
- Les gouvernements interviennent de plus en plus en tant qu'acheteurs de produits certifiés durables. Une meilleure compréhension de la manière dont les normes volontaires influencent les exportations des pays en développement, ainsi que des débouchés et des risques qu'elles impliquent, est essentielle à l'heure d'élaborer les politiques et les mécanismes de soutien qui permettront aux producteurs et aux exportateurs de faire face à ce nouveau commerce.





## CHAPITRE I

# VERS L'ÉQUITÉ ET LA TRANSPARENCE DANS LE COMMERCE MONDIAL

TRANSPARENCE COMMERCIALE ET ÉQUITÉ DANS LE COMMERCE MONDIAL.....	12
LE MOUVEMENT EN FAVEUR DU COMMERCE ÉQUITABLE ET LE DROIT COMMERCIAL.....	15
NORMES PRIVÉES : UN DÉFI À L'ÉQUITÉ?.....	16
ÉMERGENCE D'UN CADRE DE NORMES PRIVÉES.....	17
LA LÉGISLATION ANTIDUMPING : UN DÉFI À L'ÉQUITÉ DANS LE COMMERCE.....	18
ENCOURAGER LES APPROCHES FONDÉES SUR LES RÈGLES POUR ASSURER L'ÉQUITÉ ET LA TRANSPARENCE DANS LE COMMERCE.....	18

# VERS L'ÉQUITÉ ET LA TRANSPARENCE DANS LE COMMERCE MONDIAL

Notre analyse se fonde sur deux postulats : premièrement, les institutions et l'élaboration de règles sont essentiels à l'équité et à la transparence dans le commerce international, et deuxièmement, la coopération institutionnelle peut améliorer les débats et les processus décisionnels. Pour accroître l'équité dans le commerce international il est nécessaire de consolider les relations entre l'OMC et d'autres institutions internationales, améliorer la coopération interinstitutions pour l'élaboration de normes, accorder le statut d'observateur à l'OMC à un plus grand nombre d'institutions et invoquer plus fréquemment les normes autres que de l'OMC dans les procédures de règlement des différends de l'OMC<sup>5</sup>. L'équité dans le commerce peut aussi passer par une plus grande insistance sur la solidarité sociale, laquelle englobe les valeurs de développement, le respect de l'environnement et la justice sociale.

Ces propositions impliquent l'adoption d'une stratégie institutionnelle axée sur les relations entre l'OMC et d'autres institutions internationales, plutôt que sur les seules structures internes de l'OMC (institutions, normes, et procédures de règlement des différends). Une coordination plus étroite entre les « centres de gouvernance », y compris l'OMC, est nécessaire si l'objectif est d'accroître la solidarité sociale et de réellement améliorer l'équité dans le commerce. Il ne s'agit pas là qu'une quête de justice idéale, mais plutôt, plus modestement, d'un appel à l'élimination des arrangements injustes. Pour reprendre Amartya Sen :

« Lorsque, de par le monde, les populations s'agitent pour obtenir davantage de justice mondiale – et j'insiste ici sur le terme « davantage » – elles ne réclament pas un « minimum d'humanitarisme ». Elles n'exigent pas non plus une société mondiale « parfaitement juste », mais simplement l'élimination de certains arrangements d'une injustice intolérable afin d'accroître la justice mondiale, comme l'avaient fait Adam Smith, Condorcet ou Mary Wollstonecraft en leur temps, et qui peuvent déboucher sur des accords au terme d'une discussion publique, en dépit de divergences persistantes sur d'autres questions<sup>6</sup>. »

## TRANSPARENCE COMMERCIALE ET ÉQUITÉ DANS LE COMMERCE MONDIAL

Pour déterminer le sens des termes « transparence commerciale » et « équité dans le commerce », commençons par replacer les termes dans un contexte juridique, car leur emploi dans des instruments juridiques a un sens plus précis que dans le discours politique ou philosophique<sup>7</sup>. Nous partons du principe que les termes « transparence commerciale » s'entendent de la transparence de la législation qui régit le commerce international. La transparence est définie comme le « caractère de ce qui est transparent »; « qui se laisse traverser par la lumière et permet donc de voir les objets situés en arrière » ou encore « qui saute aux yeux ou est évident »<sup>8</sup>.

### TRANSPARENCE DES ÉCHANGES COMMERCIAUX

Les termes « transparence des échanges commerciaux » peuvent avoir trois acceptions. Ils renvoient premièrement à la connaissance des instruments juridiques qui régissent le commerce international, au degré de compréhension et de clarté qu'en ont les parties. Ce qui nous intéresse ici c'est non seulement la clarté du libellé du texte à proprement parler, mais aussi certaines conditions préalables qui permettent aux parties de connaître et de comprendre le texte. Parmi les conditions les plus importantes figurent :

- La publication des documents;
- Le droit de se voir notifier le texte ou les changements qui y sont apportés ou qui ont une incidence sur sa mise en œuvre;
- Le droit et la capacité de prendre part au processus décisionnel;
- Le droit d'accéder aux documents pertinents, de poser des questions à leur sujet et de lire les documents dans sa propre langue.

Ces conditions, et d'autres semblables, peuvent être décrites comme des principes de base du droit administratif.

Ces termes renvoient aussi à la manière dont les objectifs et l'objet du traité (tels qu'exprimés dans son préambule, par exemple) sont reflétés dans le texte. Ce qui importe ici c'est le lien entre les objectifs généraux et les dispositions précises, et de quelle manière des concepts vastes et souvent vagues sont traduits en obligations juridiques spécifiques, précises et exécutoires.

La troisième acception de ces termes renvoie à la question de savoir dans quelle mesure les buts et objets du traité sont respectés et suffisamment réalisés dans son application et sa mise en œuvre. Cette acception diffère des deux précédentes car elle ne s'attache pas uniquement au libellé de l'instrument juridique. Elle renvoie aussi à ses effets pratiques, aux processus sociaux ayant pour but de s'assurer que le droit est effectif (ou non) et de voir comment expliquer le fossé entre le droit dans les textes et le droit dans la pratique<sup>9</sup>. Il ne s'agit plus là uniquement qu'une question de compétence du droit, mais aussi de considérations économiques, sociales et politiques.

Ces trois acceptions, bien que différentes, sont interdépendantes. À titre d'exemple, le fait qu'un instrument juridique soit plus ou moins connu, clair et compréhensible pour les parties a une réelle incidence sur la manière dont ses objectifs de base sont reflétés dans le texte du traité, au terme de négociations sur le détail des dispositions, par exemple, ainsi que sur le degré de réalisation de ces objectifs dans la pratique. À l'inverse, la manière dont les objectifs sont reflétés dans le texte du traité et leur degré de réalisation conditionnent sa connaissance, sa clarté et sa compréhension.

La « transparence des échanges commerciaux » fait l'objet de nombreuses dispositions les Accords de l'OMC. Ces dispositions établissent plusieurs types d'obligations conçues pour améliorer et garantir la transparence des échanges commerciaux. Elles comprennent des obligations de i) publier; ii) fournir des informations; iii) d'aviser le public ou de notifier; iv) de consulter; v) de devenir Membre ou de participer; vi) de donner l'occasion d'entrer en concurrence; vii) de garantir, d'instaurer ou d'améliorer la transparence, y

compris de se conduire de manière transparente; viii) de préparer des documents; ix) de soumettre des rapports et, pourrions-nous ajouter, x) de se soumettre aux procédures de règlement des différends. Les obligations énoncées dans les Accords de l'OMC sont juridiquement contraignantes pour tous les Membres, alors que les obligations énoncées dans les accords plurilatéraux, tels que l'Accord sur les marchés publics (AMP), ne sont contraignantes que pour les signataires de l'accord en question et tel que prévu dans l'accord. L'Accord sur les obstacles techniques au commerce (Accord OTC) contient de nombreuses dispositions établissant des obligations de transparence dans les échanges commerciaux. La plupart, voire la totalité, des autres Accords de l'OMC contiennent des dispositions similaires<sup>10</sup>. Le Mécanisme d'examen de la politique commerciale, qui vise à permettre une « transparence accrue et une meilleure compréhension des politiques et pratiques commerciales des Membres », est un des instruments clés de la transparence dans les échanges commerciaux. Il permet « d'apprécier et d'évaluer collectivement, d'une manière régulière, toute la gamme des politiques et pratiques commerciales des divers Membres et leur incidence sur le fonctionnement du système commercial multilatéral » (OMC, Annexe 3, art. Ai)). Bien que l'article X du GATT ne contienne pas le terme « transparence », il visait à réaliser cet objectif pour l'administration de la réglementation commerciale.

---

## L'ÉQUITÉ EN DROIT COMMERCIAL INTERNATIONAL

---

Qu'entend-on par équité dans les échanges commerciaux? Les publications consacrées à la transparence aborde la question sous des angles divers : droit, politique publique, économie et études sur le développement. Ces différentes approches sont aujourd'hui souvent exprimées directement ou indirectement en droit commercial international. Elles révèlent des tensions entre les différentes conceptions de l'équité dans les échanges commerciaux. La conception de l'équité la plus largement acceptée aujourd'hui en droit international est celle de Thomas Franck (1995 : 26-27) :

“ ... l'équité est la conjugaison de deux variables indépendantes : la légitimité et la justice distributive. Le débat sur l'équité s'entend du processus par lequel le droit, et ceux qui font le droit, s'attachent à intégrer ces variables, reconnaissant les tensions entre le désir d'ordre (légitimité) et de changement (justice) de la communauté, ainsi que les tensions entre différentes visions de ce qui constitue concrètement le bon ordre et le bon changement. ”

Les études réalisées sur ce sujet par Narlikar (2006), Brown et Stern (2007) et Kapstein (2008), bien que partiales, sont utiles. Appliquant la vision de Franck au discours des organisations internationales, Narlikar fait valoir que la plupart des organisations internationales s'intéressent à la justice mais n'accordent pas toutes la même importance à la légitimité ou à l'équité; le degré d'importance accordé est fonction du pouvoir et des conséquences en termes de répartition. Kapstein (2008 : 231) conclut que : « les États, opérant dans un environnement anarchique et incertain, intègrent parfois des considérations d'équité dans leurs contacts stratégiques », en particulier car « les accords perçus comme injustes n'ont guère de chances de durer. » Comme le dit Elinor Ostrom (2005 : 263), « l'équité est un attribut fondamental...des systèmes les plus robustes ». Nul ne précise, bien entendu, pour quelle forme d'équité optent les institutions, et pourquoi.

L'OMC semble mettre davantage l'accent sur l'ordre et la légitimité plutôt que sur la justice distributive, les premiers couvrant l'équité dans les procédures, la non-discrimination et la réciprocité, et nous pouvons ajouter la transparence à cette liste. Pour Narlikar cette priorité remonte à l'origine même de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Les processus décisionnels du GATT, tout d'abord fondés sur la diplomatie puis sur un vote régi par le principe du consensus, ont conforté la priorité accordée à l'équité au plan de la procédure plutôt qu'à l'équité de résultat. Les principes de base de l'OMC que sont la réciprocité et la non-discrimination sapient les revendications de traitement spécial des pays en développement.

De l'avis de Narlikar, les facteurs les plus importants qui permettent de choisir son type d'équité (ordre et légitimité, ou équité distributive) et de réaliser ses objectifs sont, tout d'abord, les caractéristiques des institutions qui l'appliquent et, deuxièmement, les coalitions auxquelles appartiennent les pays. Ces deux facteurs participent de l'apprentissage et de l'adaptation des pays en développement et de leur réussite potentielle à l'heure de contester le discours dominant de l'institution. Le changement reste néanmoins possible. Narlikar relève que « la stratégie qui consiste à contester l'institution comme on l'entend en énonçant les

questions conformément aux normes sous-jacentes semble déjà avoir porté ses fruits ». <sup>11</sup>

La théorie de Thomas Franck se réfère au droit international public en général. Elle se retrouve toutefois aussi en droit commercial international. Brown et Stern affirment que « l'équité dans le système commercial international peut être évaluée à l'aune de deux critères : l'égalité de chances et l'équité distributive. » À leurs yeux :

“ Il y a réellement égalité de chances lorsqu'il y a réciprocité entre les pays pour l'abaissement des obstacles tarifaires, lorsqu'ils adhèrent au principe du traitement NPF (nation la plus favorisée), lorsque les conditions de départ sont les mêmes pour tous, lorsque les règles d'accès au marché ne sont pas uniquement considérées comme équivalentes mais qu'elles sont aussi compatibles avec les préférences nationales et que la justice procédurale est respectée dans les procédures de règlement des différends et le recours à des mesures correctives commerciales. L'égalité de chances doit, toutefois, être adaptée dans une certaine mesure pour permettre l'équité distributive – à savoir la promotion du développement. Dans ces conditions, l'équité ne se mesure pas uniquement à l'aune du critère de l'efficacité, mais celui-ci prend son importance à l'heure de faire un choix entre les différents modes de réalisation de l'équité. ”

Deux grandes positions s'opposent quant au sens de l'équité en droit commercial international. L'une met l'accent sur l'égalité de chances, l'autre sur l'équité distributive. Archer et Fritsch (2010) se font l'écho de cette dichotomie de base, selon lesquels les deux conceptions sont largement employées en économie internationale. Bhagwati (1996 : 18) établit un lien de cause à effet entre l'équité procédurale, ou l'équité dans l'accès, et les valeurs américaines d'une part, et l'équité dans la justice et les valeurs européennes de l'autre. Pour lui, ce lien s'explique par les contextes sociaux différents aux États-Unis et en Europe.

---

## TRANSPARENCE ET ÉQUITÉ

---

Trois avis s'opposent quant au lien qui existe entre la transparence et l'équité dans le commerce. D'aucuns font valoir que l'équité dans le commerce et la transparence

dans le commerce sont équivalentes, alors que d'autres considèrent que la transparence dans le commerce est un élément de l'équité dans le commerce. Les troisièmes estiment que la transparence dans le commerce et le commerce équitable ne sont pas nécessairement liés mais que la transparence dans le commerce pourrait peut-être contribuer à réaliser l'équité dans le commerce.

Pour nous l'expression « transparence dans les échanges commerciaux » signifie transparence des lois qui régissent le commerce international. Reste posée la question de savoir ce que l'on entend par équité dans le commerce, et son lien avec la transparence. Andrew G. Brown et Robert M. Stern (2007) avancent que « l'équité dans le système commercial international peut être évaluée à l'aune de deux critères : l'égalité de chances et l'équité distributive. »

Envisagée au sens large, l'équité dans les échanges commerciaux signifie que la transparence est un élément constitutif du commerce équitable. Elle fait partie de l'équité procédurale, et pourrait contribuer à l'instauration d'un système fondé sur des règles dans lequel les pays les plus faibles ne seraient pas les simples pions de la diplomatie du pouvoir.

Suivant la théorie économique classique, les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) insistent sur l'ordre et la légitimité plutôt que sur la distributivité. Elles contiennent donc des procédures équitables, garantissent la non-discrimination et la réciprocité. Nous ajouterons aussi la transparence à cette liste. Tout cela est au diapason de l'histoire de l'OMC et de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce qui l'a précédé.

Cependant, pour de nombreux pays en développement, voire pour chacun d'entre eux, l'équité procédurale ne suffit pas. Ils font valoir que l'équité distributive est également nécessaire. Les règles de l'OMC prévoient l'octroi d'un traitement spécial et différencié (TSD) dans des conditions très précises mais du fait en partie des restrictions imposées, son application est restée à ce jour limitée. Les mesures de TSD sont conçues pour compenser les asymétries structurelles qui existent entre les pays en développement et les pays développés (accès limité à la technologie et aux financements, insuffisances des ressources humaines et des infrastructures, par exemple), mais des critiques ont estimé que le TSD manquait de contenu<sup>12</sup>. C'est ainsi que les ONG du mouvement en faveur d'un commerce équitable ont essayé de combler le fossé de l'équité distributive en employant d'autres procédures (normalisation, contrats, primes payées aux producteurs, etc.) et en resserrant les liens entre les consommateurs et les producteurs du Nord et du Sud.

Au sein du mouvement pour le commerce équitable, le Prix Nobel d'économie, le Professeur Joseph Stiglitz, estime, et il n'est pas le seul, que si la libéralisation des échanges commerciaux devrait améliorer le bien-être mondial, le système commercial reste de facto discriminatoire car

i) nombre de pays développés ne respectent pas les règles et ii) nombre de pays en développement ne sont pas en mesure de participer de manière effective au système commercial international (voir Stiglitz 2006 : 82, Stiglitz et Charlton 2005). Dans le même ordre d'idées, en 1996 Robert Howse et Michael J. Trebilcock ont rejeté les affirmations selon lesquelles regrouper commerce, environnement et droits du travail était du protectionnisme. Ils faisaient valoir que le droit commercial international et les institutions devraient s'efforcer de trouver un juste équilibre basé sur la coopération, un argument sur lequel repose aujourd'hui l'ensemble du mouvement en faveur du commerce équitable.

## LE MOUVEMENT EN FAVEUR DU COMMERCE ÉQUITABLE ET LE DROIT COMMERCIAL

Le mouvement en faveur du commerce équitable se veut un antidote au commerce international par définition « injuste », même s'il lui est impossible de contrôler l'origine de toutes les matières premières utilisées et de s'assurer qu'elles sont toutes achetées à des conditions équitables<sup>13</sup>. Le mouvement insiste sur i) une distribution plus équilibrée des revenus, l'égalité entre hommes et femmes et la protection de l'environnement<sup>14</sup>; ii) une meilleure relation entre le travail, la protection de l'environnement et la justice sociale<sup>15</sup>; iii) le commerce comme moyen d'améliorer la qualité des exportations de produits agricoles, en provenance de Chine, par exemple<sup>16</sup>; ou encore iv) le commerce comme moyen de garantir un « prix équitable » tenant compte non seulement des coûts de production mais aussi de la justice sociale et de la protection de l'environnement<sup>17</sup>.

L'utilisation accrue des normes, de l'étiquetage et de la certification fait que le mouvement en faveur du commerce équitable relève aujourd'hui du droit commercial international<sup>18</sup>. Le recours à ce dispositif normatif particulier qu'est la certification a permis d'étendre les normes du mouvement en faveur du commerce équitable à tous les produits ou à toutes les marques. Elles ne sont plus non plus uniquement suivies par les petits producteurs mais par les unités de production de plus grande envergure (telles les plantations, ainsi que par d'autres intervenants sur le marché, telles les multinationales.

L'importance croissante des normes volontaires soulève d'autres questions telles que celle de savoir dans quelle mesure elles représentent une chance ou un risque pour les producteurs des pays en développement. L'examen des travaux de recherche en cours peut livrer quelques informations sur nombre de questions actuellement posées au sujet des normes volontaires. Le Chapitre IV contient un examen détaillé de la question.

## ENCADRÉ 2 : LE MOUVEMENT EN FAVEUR DU COMMERCE ÉQUITABLE DANS LA POLITIQUE ET LA LÉGISLATION DE L'UE

L'UE a toujours soutenu le mouvement en faveur du commerce équitable, tant financièrement qu'au travers de sa politique générale. En 1994, le « Mémoire sur le commerce alternatif » de la Commission européenne soutenait le mouvement et demandait l'établissement d'un groupe de travail sur le commerce équitable. Le Parlement européen a par la suite adopté une résolution à l'appui du commerce équitable (Parlement européen, 1994).

Après l'adoption en 1998 d'une Résolution du Parlement européen soutenant le commerce équitable, la Commission a préparé sa première Communication sur le commerce équitable en 1999 (Commission des Communautés européennes, 1999). La Commission a commencé par déclarer que le commerce équitable était un exemple de développement induit par le commerce et qu'il était compatible avec l'article 177 du Traité instituant la Communauté européenne. Il était indiqué que les critères de certification avaient été harmonisés à l'échelle internationale et qu'ils reposaient en partie sur les Conventions de l'OIT et sur les recommandations du programme Action 21 des Nations Unies. Parmi les mesures de politique générale favorables au commerce équitable adoptées par l'UE figuraient le Système de préférences généralisées (SPG) de l'UE. La Commission avait également commandé une étude à la New Economics Foundation sur l'utilisation des labels sociaux dans le commerce éthique, laquelle permit d'appuyer les initiatives prises par la suite par l'UE, y compris l'élaboration de codes de conduite non contraignants. D'un point de vue juridique, les principales préoccupations exprimées étaient doubles. Premièrement, les initiatives de commerce équitable devaient être compatibles avec les obligations de l'UE découlant des règles de l'OMC, en particulier pour le fonctionnement transparent et non-discriminatoire de ces dispositifs. Ce qui revenait à dire que le commerce équitable devrait rester volontaire et privé.

La deuxième préoccupation exprimée par la Commission concernait les nombreuses définitions données du commerce équitable et des labels apposés sur les produits issus du commerce équitable. Elle relevait « l'absence de définition juridique (du commerce équitable, lacune qui peut frayer la voie à des abus. Une définition a été acceptée uniquement par FINE au milieu de l'année 1999. À noter en outre qu'il n'existe pas de label ou de logo unique pour l'identification des produits ressortissant au commerce équitable ». En d'autres termes, le marché des produits issus du commerce équitable n'était pas réglementé de manière très cohérente. En conclusion, la Commission avait déclaré que dans ses réflexions concernant sa politique ultérieure quant à l'encouragement du commerce équitable ou aux actions à réaliser dans ce domaine, qu'elle tiendrait compte des obligations qui lui incombent dans le cadre de l'OMC.

Plus récemment, l'UE a soutenu le mouvement en faveur du commerce équitable dans de nombreux instruments de politique générale et même dans un acte juridiquement contraignant.

La Communication de mai 2009 de la Commission européenne définissait plus clairement le concept du commerce équitable employé au sein de l'UE aux fins de la réglementation, énumérait les organismes représentatifs ou les interlocuteurs des autorités publiques, relevait certaines sources institutionnelles de critères et de normes du commerce équitable, et énonçait la position de l'UE en matière de commerce équitable. Ce principe semble puiser, plus ou moins directement, dans les discussions actuellement en cours à l'OMC sur le fonctionnement des organismes internationaux de normalisation et l'élaboration des normes, en particulier par des organismes privés.

## NORMES PRIVÉES : UN DÉFI À L'ÉQUITÉ?

L'élaboration de normes privées constitue un défi particulier pour qui souhaite améliorer l'équité dans le commerce, notamment au plan de la procédure. Ces normes viennent compléter, voire remplacer dans certains cas les règlements techniques ou les normes gouvernementales. Les producteurs des pays en développement se heurtent souvent à des difficultés à l'heure de se conformer à ces normes privées et donc d'accéder au marché. L'Accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC) considère que les règlements techniques sont juridiquement contraignants, contrairement aux normes. Les règles de l'OMC sont donc beaucoup plus strictes et appliquées avec

plus de rigueur en ce qui concerne les règlements techniques. De la même manière, les normes gouvernementales de l'OMC sont davantage réglementées que les normes privées. À titre d'exemple, au titre de l'Accord OTC, les organismes de normalisation du gouvernement central sont tenus d'accepter le Code de pratique pour l'élaboration, l'adoption et l'application des normes. Les Membres de l'OMC sont aussi tenus, en vertu de l'article 4 de l'Accord OTC, de prendre toutes mesures raisonnables en leur pouvoir pour faire en sorte que les institutions publiques locales et organismes non gouvernementaux à activité normative acceptent le Code. Le contrôle des normes privées reste néanmoins problématique. Le Code de pratique de l'OMC ne s'applique pas automatiquement aux organismes à activité normative privés, lesquels sont libres de l'accepter ou pas. Il ne couvre pas les organisations internationales de normalisation,

même si les organismes gouvernementaux ou non gouvernementaux (dont un ou plusieurs membres peuvent aussi être Membres de l'OMC) peuvent accepter le Code. Il semblerait qu'aucune détermination faisant autorité n'ait, à ce jour, été rendue quant au statut des normes privées au titre de l'Accord de l'OMC sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), ou de l'Accord OTC.

Aucun lien institutionnel n'existe actuellement entre l'OMC et les organismes privés élaborant des normes volontaires. Ces organismes peuvent prendre indirectement part aux débats de l'OMC par le biais des organisations gouvernementales nationales, mais l'OMC n'est pas en relations officielles avec ces organisations.

## ÉMERGENCE D'UN CADRE DE NORMES PRIVÉES

Au jour d'aujourd'hui, ni les organisations de normalisation internationales ni les organismes à activité normative privés ne sont tenus de respecter le cadre normatif naissant pour la gouvernance de l'activité normative. Ce cadre naissant se divise en trois parties :

- Des principes relatifs à l'élaboration des normes internationales;
- Un système d'information sur les normes;
- Un code précisant le stade d'élaboration de la norme.

Parmi les principes relatifs à l'élaboration des normes figurent la transparence, l'ouverture, l'impartialité et le consensus, l'efficacité et la pertinence, la cohérence et la dimension du développement; ils s'inspirent dans une grande mesure du droit administratif des États-Unis. Le système d'information sur les normes permet d'indiquer l'objet de la norme et, pour chaque norme en cours d'élaboration, le lien avec les normes internationales. Il fait partie intégrante du Code de pratique pour l'élaboration, l'adoption et l'application des normes de l'Accord OTC.

Le Code pratique de l'Accord OTC contient aussi un code relatif au stade d'élaboration de la norme, lequel se divise en cinq stades :

- La décision d'adopter une norme est prise mais le travail technique n'a pas encore débuté;
- Le travail technique a débuté mais la période prévue pour la présentation des observations n'a pas encore commencé;
- La période prévue pour la présentation des observations a commencé mais ne s'est pas encore achevée;
- La période prévue pour la présentation des observations s'est achevée mais la norme n'a pas encore été adoptée;
- La norme a été adoptée.

Le système d'information sur les normes et le système de code relatif au stade d'élaboration de la norme font partie des dispositions relatives à la transparence du commerce de l'Accord OTC, mais ils ne s'appliquent pas encore à toutes les organisations internationales et/ou privées de normalisation. L'acceptation de ces principes de base pourrait considérablement améliorer la transparence et l'équité dans le commerce, et ce en garantissant la prise en compte des intérêts de toutes les parties prenantes, y compris ceux des pays en développement et des organismes élaborant des normes concurrentes. Les institutions internationales devraient encourager les organismes de normalisation privés à adopter ces principes ainsi que le cadre normatif naissant.

Un cadre juridique devrait aussi être établi pour les normes privées. À titre d'exemple, GLOBALG.A.P. (anciennement EurepG.A.P) est un organisme privé qui élabore des normes volontaires pour la certification des produits agricoles selon les bonnes pratiques agricoles. Ses normes portent sur un certain nombre de questions telles la santé et la sécurité des travailleurs, ainsi que la gestion des déchets et de la pollution. Ces dernières années, les pays en développement n'ont eu de cesse de soulever la question des normes privées, telles celles de GLOBALG.A.P. au sein du Comité de l'OMC sur les mesures sanitaires et phytosanitaires. En décembre 2008, le Comité SPS avait diffusé un questionnaire sur l'expérience des normes du secteur privé. Les réponses à ce questionnaire ont été rassemblées dans un recueil. Un groupe de travail ad-hoc a été constitué. Fin septembre 2009, les délégations du MERCOSUR (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay) ont présenté une proposition de cadre juridique pour les normes privées, lequel fait encore l'objet de discussions. Le Comité OTC pourrait être encouragé à étudier lui aussi la question.

De la même manière, le cadre plurilatéral de l'Accord sur les marchés publics (AMP) devrait s'interroger sur la pertinence, l'impact et la gouvernance des normes privées dans les marchés publics. Un tel cadre normatif pourrait faire l'objet d'une large promotion, être révisé si nécessaire, pour être adopté afin d'encourager la transparence et l'équité dans le commerce. Il pourrait prendre la forme de mesures juridiquement contraignantes ou de dispositions juridiques non contraignantes, d'instruments quasi juridiques non obligatoires ou moins contraignants qu'une loi classique, mais le choix de la forme et du contenu des règles exige une analyse approfondie de la question.

Les travaux sur le cadre réglementaire ne devraient toutefois pas se limiter à l'OMC. Ils devraient tenir compte des règles et pratiques nationales naissantes ainsi que celles des organisations régionales telles l'Union européenne (UE), l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), ou le Marché commun du Sud (MERCOSUR). Bien qu'elles ne relèvent pas, stricto sensu, du droit commercial international, elles l'influencent souvent directement, et il est absolument essentiel de tenir compte de la multiplicité des

systèmes normatifs qui sont le reflet du pluralisme juridique caractéristique de la mondialisation d'aujourd'hui.

## LA LÉGISLATION ANTIDUMPING : UN DÉFI À L'ÉQUITÉ DANS LE COMMERCE

La législation antidumping est au cœur du débat sur le sens de l'équité dans le commerce et sur la concurrence équitable, non seulement parce que les pays et les producteurs en concurrence directe ont des conceptions différentes de l'équité lorsqu'il s'agit d'adopter des mesures antidumping ou de s'y opposer, mais aussi du fait des retombées des mesures antidumping sur les utilisateurs en aval, sur les importateurs et sur les consommateurs, par exemple. Les règles antidumping et antisubventions de l'OMC sont souvent considérées comme des moyens de garantir l'équité dans le commerce, de préserver la concurrence, de limiter l'importation de marchandises étrangères vendues à des prix injustement bas et de protéger les branches de production nationales d'une concurrence injuste, par exemple. Cependant, ces règles peuvent aussi être invoquées par les Membres de l'OMC pour protéger leurs parts de marché, ce qui a un effet néfaste sur la concurrence et équivaut à du protectionnisme.

Les premiers critiques tels Wang Shichuan (2004) et Xie Haixie (2004) ont fustigé les pays développés qui ont adopté ces pratiques, mais les tendances récemment enregistrées en matière de recours aux mesures antidumping indiquent clairement que de grands pays en développement utilisent ces mesures au moins aussi souvent que les pays développés. Depuis 1995, près des deux tiers de toutes les mesures antidumping adoptées l'ont été par des pays en développement, la plupart d'entre elles frappant les exportations d'autres pays en développement. Insistant sur l'importance du respect des règles du commerce international pour garantir l'égalité de chances et une adéquate répartition des bénéfices, Nie Yuanzhen (2005) est allé jusqu'à affirmer que l'équité dans le commerce exigeait une juste distribution des bénéfices économiques (profits) qui en découlent. En d'autres termes, l'équité dans le commerce peut renvoyer non seulement à la concurrence équitable entre producteurs et négociants, laquelle est régie par la législation antidumping et anti-subsidations, mais aussi aux relations fondées sur les règles qui permettent une juste distribution des bénéfices entre acheteurs et vendeurs, le long d'une chaîne mondiale d'approvisionnement en produits de base, par exemple, la législation internationale et interne n'étant dans ce cas là pas adaptée.

## ENCOURAGER LES APPROCHES FONDÉES SUR LES RÈGLES POUR ASSURER L'ÉQUITÉ ET LA TRANSPARENCE DANS LE COMMERCE

L'établissement de l'OMC et l'éventail relativement large d'accords couverts ont contribué à faire du régime commercial international jadis fondé sur le pouvoir et la diplomatie, un système fondé sur les règles. Le principe de l'engagement unique, la règle du consensus négatif et la création de l'Organe d'appel de l'OMC ont constitué des éléments essentiels de ce processus. Ces changements ont contribué à accroître l'équité dans le commerce au plan de la procédure. Pour reprendre la Déclaration de l'OMC sur la contribution de l'Organisation mondiale du commerce à une plus grande cohérence dans l'élaboration des politiques économiques au niveau mondial :

“ *Le succès du Cycle d'Uruguay contribue pour beaucoup à assurer une plus grande cohérence et une plus grande complémentarité des politiques économiques internationales. Ses résultats assurent l'expansion de l'accès aux marchés au bénéfice de tous les pays et la mise en place d'un cadre de disciplines multilatérales renforcées pour le commerce. Ils garantissent aussi que la politique commerciale sera menée d'une manière plus transparente et avec une meilleure idée des avantages qui découlent d'un environnement commercial ouvert pour la compétitivité nationale. Le système commercial multilatéral renforcé se dégageant du Cycle d'Uruguay a la capacité d'offrir un cadre amélioré pour la libéralisation, de contribuer à une surveillance plus efficace et de faire en sorte que les règles et disciplines convenues au plan multilatéral soient strictement observées. Ces améliorations signifient que la politique commerciale peut dorénavant jouer un rôle plus substantiel pour ce qui est d'assurer la cohérence dans l'élaboration des politiques économiques au niveau mondial.* ”

L'Organe d'appel de l'OMC a défini la transparence et l'équité en ces termes :

“ Le qualificatif « fair » (équitable) signifierait mise en œuvre d'une manière « just, unbiased, equitable, impartial... » (juste, objective, équitable, impartiale...). Comme « transparency » (la transparence) désigne « the quality or condition of being transparent » (la qualité ou l'état de ce qui est transparent), une application « transparente » serait « easily discerned; evident; ... open » (aisément discernée; évidente; ... ouverte), aussi bien qu'« extrapolated from every occurrence of the phenomenon; to which there are no exceptions » (extrapolée à partir de toutes les occurrences du phénomène; à laquelle il n'y a pas d'exceptions), « not subject to ... more than one interpretation » (qui ne se prête pas à ... plus d'une interprétation). Une application des règlements manquant d'« uniformité » serait de manière générale injuste, subjective, inéquitable, partielle et opaque – en d'autres termes, inique et non transparente. Partant, l'uniformité est l'un des éléments d'une application transparente et empreinte d'équité, ou de l'équité au plan de la procédure, et la constatation de l'Organe d'appel évoquée ci-dessus serait pertinente pour interpréter l'uniformité prescrite par l'article X :3 a) du GATT. ”

De nombreuses dispositions des Accords de l'OMC sont consacrées à la transparence dans le commerce, lesquelles établissent plusieurs types d'obligations conçues pour accroître et garantir la transparence. Comparée à la transparence dans le commerce, l'équité dans le commerce est beaucoup moins présente dans les accords, lesquels reposent essentiellement sur l'équité procédurale.

Comme nous l'avons relevé, le mouvement en faveur du commerce équitable s'est à ce jour essentiellement attaché à l'équité distributive dans le commerce. Il se trouve cependant limité par des règles juridiques et autres, y compris celles de l'OMC, de l'UE et les législations nationales. Ces règles orientent aussi le mouvement vers l'équité procédurale.

Le Chapitre IV du présent rapport analyse l'impact et les effets des normes volontaires sur les producteurs et les exportateurs des pays en développement. Il relève que les normes volontaires peuvent potentiellement doper les exportations en provenance des pays en développement et favoriser l'amélioration du bien-être. Mais les normes volontaires peuvent aussi être une charge pour les exportateurs et leur fermer des portes à l'exportation. Dans ce domaine aussi le présent rapport demande davantage de transparence.

### ENCADRÉ 3 : LE CONCEPT DU COMMERCE ÉQUITABLE TEL QU'INVOQUÉ PAR LES GROUPES SPÉCIAUX ET L'ORGANE D'APPEL DE L'OMC

Le présent encadré analyse le concept de l'équité tel qu'invoqué par les groupes spéciaux et l'Organe d'appel de l'OMC dans le cadre de procédures de règlement des différends. Dans plusieurs différends, le terme « équité » a été défini comme « compatible avec les règles du droit commercial international ». Dans l'affaire États-Unis – Vin et produits du raisin, la question était de savoir si le vin était considéré comme un produit primaire, pour que les producteurs de raisin et les producteurs de vin puissent être classés dans la même branche de production nationale aux fins de la législation des États-Unis sur les droits compensateurs. Les États-Unis et la Communauté européenne sont convenus du fait qu'accorder une subvention à un produit primaire était « équitable » mais qu'accorder une subvention à un produit non primaire constituait une pratique commerciale « déloyale ». L'« équité » signifiait ici conformité avec le Code sur les subventions du GATT.

Dans l'affaire États-Unis – Bois de construction résineux en provenance du Canada, le Canada a noté que la Sous-Secrétaire adjointe au commerce des États-Unis avait déclaré que le « Mémoire d'accord [sur le commerce de bois de construction résineux] avait permis de neutraliser l'effet des subventions qui faussaient le commerce équitable du bois de construction entre les États-Unis et le Canada » (p. 37, para. 132). Le « commerce équitable » signifiait ici un commerce exempt de subventions gouvernementales.

Dans l'affaire Japon – Pellicules et papiers photographiques, les États-Unis ont contesté les nombreuses mesures prévues dans la législation japonaise dont ils considéraient qu'elles constituaient des « pratiques commerciales déloyales » au titre de la Loi antimonopole du Japon. Ces mesures comprenaient un système de ristournes accordées par les vendeurs aux acheteurs au titre des Lignes directrices concernant la rationalisation des conditions générales de vente des pellicules photographiques du Ministère du commerce international et de l'industrie du Japon (p. 11, para. 2.17) lorsqu'elles étaient utilisées de manière excessive pour contrôler la distribution (p. 12-13, para. 2.19); l'interprétation que faisait le Japon de la Loi antimonopole comme autorisant l'application de conditions générales de vente dérogeant aux conditions uniformes du secteur (p. 84, para. 5.165); des limites à la « concurrence loyale et libre » liées au fait que la Loi sur les grandes surfaces prévoyait des restrictions concernant l'heure de fermeture du magasin, le nombre de jours de fermeture et d'autres aspects de l'activité du magasin (p. 125, para. 5.365); et « les déclarations mensongères et les primes excessives » utilisées soit comme des « incitations mensongères à la clientèle soit en tant qu'incitations à la

clientèle au moyen d'avantages indus » (p. 131, para. 5.391).

Dans l'affaire États-Unis – DRAM en provenance de Corée, le « commerce déloyal » était interprété comme un commerce bénéficiant de « subventions déloyales » (p. D-15, para. 9), en d'autres termes de subventions contraires à l'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires. Et enfin, dans l'affaire États-Unis – Jeux et paris, les États-Unis ont rejeté l'affirmation d'Antigua-et-Barbuda selon laquelle son statut de pays en développement devait la dispenser d'avoir à fournir des éléments *prima facie*, déclarant (au para. 3.122) qu'ils doutaient « que les principes les plus élémentaires de régularité de la procédure permettent d'ajuster à la hausse ou à la baisse les obligations d'un Membre en matière de preuve en fonction du niveau de développement de ce Membre ».

Dans les affaires d'antidumping les parties parlent souvent dans leurs allégations de « commerce équitable ». À titre d'exemple, dans l'affaire Thaïlande – Poutres en H, la Thaïlande faisait valoir que la pratique d'un exportateur en matière de prix équivalait à un commerce déloyal (p. 317, para. 17). La Thaïlande insistait ici sur les règles juridiques.

Dans l'affaire États-Unis – Bois de construction résineux en provenance du Canada – Recours à l'article 21.5 du Mémoire d'accord sur le règlement des différends, le Canada estimait que « fair » (équitable) devait signifier « free of prejudice » (exempt de préjugé), « just » (juste), « equitable » (conforme à l'équité) ou « having the qualities of impartiality and honesty » (possédant les qualités d'impartialité et d'honnêteté) (p. B-3, para. 10). Selon la CE : « L'équité, dans le contexte d'une comparaison entre ventes intérieures et ventes à l'exportation, exige que, dans des circonstances normales, le même traitement soit appliqué à la fois aux ventes intérieures et aux ventes à l'exportation, c'est-à-dire que ces ventes soient traitées de manière symétrique. Cela signifie qu'il faut adopter pour établir la valeur des ventes la même méthode que celle qui sera utilisée pour les calculs. » (p. B-8, para. 12)

Les groupes spéciaux de l'OMC ou son Organe d'appel ont défini le « commerce équitable » dans le cadre de plusieurs affaires. Dans l'affaire Thaïlande – Poutres en H, le groupe spécial avait conclu que « le refus répété de la Pologne de reconnaître la bonne foi de la Thaïlande et le refus de la Pologne d'agir elle-même de bonne foi sont des actes inconvenants, peu diplomatiques et injustes, et n'ont pas leur place dans le cadre du règlement d'un différend au sein de l'OMC ». (p. 322, para. 23). Il insistait sur le respect des règles juridiques, des procédures convenues et des

concepts du droit international et du droit des contrats tels la bonne foi.

Dans les affaires Argentine – Chaussures (CE) et États-Unis – Agneau, l'Organe d'appel a cité le « dumping, une fraude ou une pratique destinée à induire en erreur quant à l'origine » comme exemples de « pratiques commerciales déloyales » (respectivement, p. 103, para. 5.369 et p. A-477, para. 37). L'affaire Canada – Produits laitiers portait sur les subventions à l'exportation de produits laitiers du Canada ainsi que sur l'administration d'un système de contingents tarifaires pour le lait liquide et la crème. Le groupe spécial insistait sur l'importance de l'Accord sur l'agriculture, notamment ses objectifs, ses engagements contraignants en matière de concurrence à l'exportation, ainsi que sur les restrictions en matière de subventions à l'exportation (p. 95, para. 4.271) : en d'autres termes, le cadre normatif convenu du droit commercial international.

La question du sens du « commerce équitable » a aussi été soulevée dans l'affaire Chili – Système de fourchettes de prix. Il s'agissait de savoir si les modifications apportées par le Chili à son système de fourchettes de prix pour certains

produits agricoles étaient compatibles avec les obligations du Chili au titre des Accords de l'OMC. Le groupe spécial avait noté les objectifs de l'Accord de l'OMC sur l'agriculture, tel que décrits dans son préambule : « établir un système de commerce des produits agricoles qui soit équitable et axé sur le marché ». Cet objectif devait être atteint par le biais de réductions de la protection, fondées sur des « engagements contraignants et spécifiques », entre autres, dans le domaine de l'accès aux marchés (p. 20, para. 7.18). Le Groupe spécial avait aussi noté que le Groupe spécial initial avait dans le cadre de la procédure évoqué l'importance du respect du texte juridique de l'Accord sur l'agriculture qui posait le « fondement juridique » de la tarification du commerce des produits agricoles (p. D-5, para. 17).

D'une manière générale, les groupes spéciaux, l'Organe d'appel et l'Organe de règlement des différends de l'OMC considèrent que le « commerce équitable » s'entend du respect et de la mise en œuvre des règles juridiques.

*(Les lecteurs pourront se reporter aux références GATT/OMC données dans la bibliographie à la fin du présent rapport.)*



## CHAPITRE II

# ACCÈS AU MARCHÉ ET PÉNÉTRATION DES MARCHÉS POUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

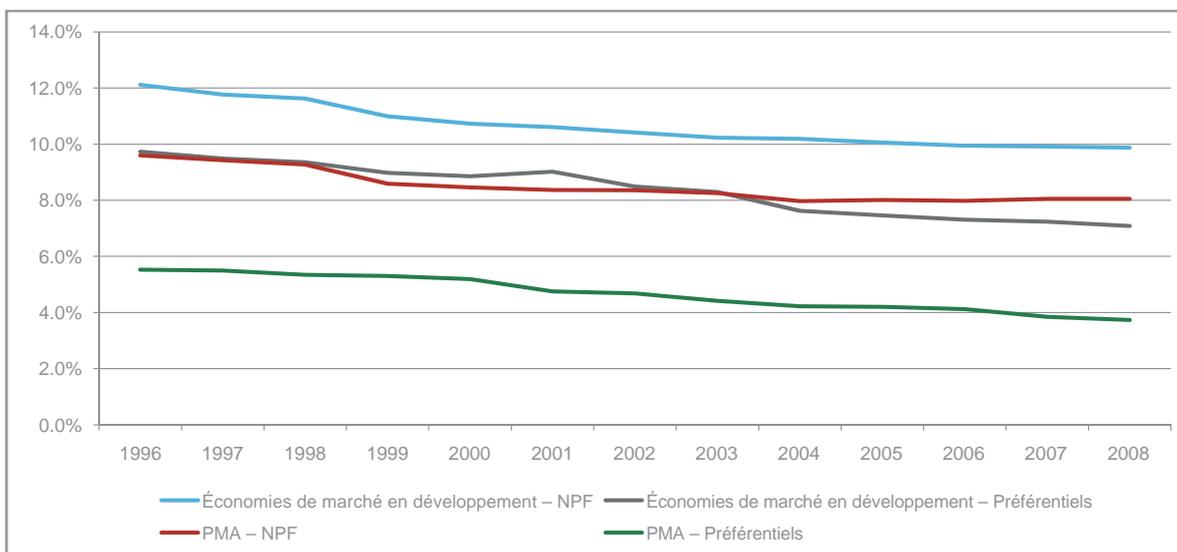
STRUCTURES TARIFAIRES.....	25
ANALYSE PRÉLIMINAIRE DES TARIFS DOUANIERS ET DES FLUX COMMERCIAUX.....	36
MESURES NON TARIFAIRES.....	40
PRÉFÉRENCES ACCORDÉES AUX PAYS LES MOINS AVANCÉS.....	49

# ACCÈS AU MARCHÉ ET PÉNÉTRATION DES MARCHÉS POUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Le présent chapitre se penche sur trois des principaux problèmes d'accès au marché pour les pays en développement : les droits de douane, les mesures non tarifaires et l'utilisation des préférences. Des progrès considérables ont été réalisés dans le domaine de l'accès au marché pour les pays en développement, que ce soit dans le cadre du Cycle d'Uruguay ou par la suite. La **figure 1** montre très clairement que les droits de douane effectivement prélevés sur les importations en provenance de pays en développement ont été abaissés en manière

significative et systématique entre 1996 et 2008. Il s'agit là d'une amélioration plus que bienvenue qui atteste de l'engagement des économies développées à offrir un accès à leurs marchés et à libéraliser les échanges commerciaux. Il n'en demeure pas moins que les droits de douane et les obstacles non tarifaires, de même que les préférences, devront rester en bonne place sur l'ordre du jour des négociations multilatérales et bilatérales sur l'accès au marché.

Figure 1 : Droits de douane moyens imposés par les économies de pays développés aux produits agricoles, aux textiles et aux vêtements



Source : ITC – [www.mdg-trade.org](http://www.mdg-trade.org).

Le présent rapport relève que le prix de l'accès au marché continue de dépasser les \$E.-U. 50 milliards de droits acquittés rien que pour accéder aux économies développées de l'UE, des États-Unis, de l'Australie et du Canada – et il s'agit d'une estimation prudente. Plus important encore, les structures tarifaires, notamment la progressivité des droits, contribuent à saper les possibilités offertes aux pays en développement d'améliorer leur capacité de production afin d'avoir des produits transformés

à plus forte valeur ajoutée. Les exigences de limitation des abaissements tarifaires sur ce que l'on appelle les « produits sensibles » dans le secteur agricole laissent craindre que les droits de douane réellement appliqués sur les produits agricoles, notamment en combinaison avec des contingents non tarifaires, resteront dans les années à venir des obstacles significatifs aux exportations en provenance des pays en développement.

Les mesures non tarifaires (MNT) prolifèrent – motivées par la sophistication croissante des marchés ainsi que par les exigences des consommateurs. Certains obstacles non tarifaires (ONT) ont été érigés du fait de MNT, alors que d'autres sont sans aucun lien avec elles. Faciliter les échanges dans ce contexte exigera une plus grande transparence des MNT, et des efforts devront être déployés pour abaisser le coût de la mise en conformité et renforcer les capacités de respecter ces mesures. Le présent rapport contient les résultats récents des travaux de recherche menés sur l'expérience des entreprises affectées par des MNT.

Si les préférences ne sont pas la panacée pour améliorer l'accès au marché, elles sont à n'en pas douter un élément de la solution. Le présent rapport donne des estimations sur l'utilisation des préférences et montre que les 49 PMA ont bénéficié de l'abaissement des droits à l'importation à hauteur de \$E.-U. 1,6 milliards pour l'année 2008. Plusieurs dispositifs préférentiels non réciproques et progressifs, tels l'initiative Tout sauf les armes de l'UE et la Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique (AGOA) des États-Unis, ont effectivement encouragé le développement des exportations. Mais le rapport constate aussi que les limites inhérentes à ces dispositifs signifient que quatre PMA doivent encore acquitter des droits s'élevant à \$E.-U. 1,4 milliards pour accéder aux grandes économies développées, en particulier pour l'importation de textiles et de vêtements, des produits à forte intensité de main-d'œuvre.

## STRUCTURES TARIFAIRES

### CRÊTES TARIFAIRES, PROGRESSIVITÉ DES DROITS ET CARACTÉRISTIQUES DES EXPORTATIONS DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

En dépit de l'abaissement des droits de douane et de l'introduction de disciplines tarifaires par le biais des huit accords<sup>19</sup> du GATT<sup>20</sup> depuis 1947, des droits de douane

spécifiques élevés continuent d'être prélevés sur des produits de base clés, tout comme persistent de nombreux cas de progressivité des droits, ces droits augmentant à mesure qu'augmente le niveau de transformation du produit. Les droits de douane élevés et la progressivité des droits sont inscrits à l'ordre du jour des négociations au titre du Programme de Doha et sont au cœur des difficultés rencontrées pour conclure un nouvel accord commercial. Le traitement de l'accès au marché et les réductions tarifaires dans l'agriculture en particulier sont à l'origine de vifs désaccords. Dans le secteur agricole le niveau de protection reste élevé, et les pays se sont montrés réticents à l'idée d'accepter les réductions tarifaires qui diminueraient réellement la protection dont ils bénéficient sur les produits considérés comme « sensibles ».

Pendant le dernier cycle de négociations du GATT, le Cycle d'Uruguay (1986–1994), l'agriculture a été ajoutée au programme des négociations. Mais cette inclusion tardive n'est qu'une des raisons pour lesquelles des niveaux de protection substantiellement différents persistent entre les secteurs couverts par les lignes tarifaires relatives à l'accès aux marchés pour les produits non agricoles (AMNA)<sup>21</sup> et ceux couverts par l'Accord sur l'agriculture.

Des années durant les négociations se sont concentrées sur les réductions tarifaires. Malheureusement, la méthode de réduction tarifaire employée pendant le Cycle d'Uruguay n'a, de facto, débouché que sur une réduction effective très limitée dans le secteur agricole. Premièrement, parce que les droits consolidés<sup>22</sup> sur lesquels portaient les réductions, étaient considérablement plus élevés que les droits appliqués (d'où un « excédent de consolidation »). Deuxièmement, les réductions étant opérées en moyenne (réduction de 36% des droits) et pas par produit, les réductions pouvaient être sélectives et les pays n'avaient ainsi plus besoin d'appliquer des droits inférieurs sur certains produits de base.

Le présent rapport analyse les crêtes tarifaires et les cas de progressivité des droits encore en vigueur. Les crêtes tarifaires s'entendent des tarifs douaniers supérieurs à 15% – selon la définition de l'OCDE<sup>23</sup>. Dans la pratique, les tarifs douaniers dépassent les 200% sur certains produits

dans 33 pays, voire les 1000% dans certains pays développés comme la Norvège ou la Suisse (Profils tarifaires dans le monde, 2009)<sup>24</sup>. Toutefois, on peut dire sans exagérer qu'une des principales réalisations des cycles de négociations du GATT aura été l'introduction de disciplines sur les droits de douane, lesquelles ont considérablement amélioré la transparence tarifaire et facilité le recensement des crêtes tarifaires sur de nombreux produits.

Les niveaux de droits restent importants aujourd'hui et imposent de lourdes restrictions au commerce des pays en développement. Ils affectent non seulement les échanges entre pays en développement et pays développés, mais aussi entre pays en développement. Les crêtes tarifaires sur les produits de base essentiels, notamment agricoles, et la progressivité des droits, entraînent les conséquences suivantes pour les pays en développement :

- Elles entraînent un recul du commerce de ces produits de base essentiels;
- La progressivité des droits fait que les exportations des pays en développement se concentrent davantage sur les produits ou les marchés dont les droits sont moins élevés, ce qui limite leurs possibilités de diversification;
- La progressivité des droits réduit la capacité des pays en développement d'élargir leurs exportations et de passer des matières premières aux marchandises transformées à plus forte valeur ajoutée;
- Conjuguées aux contingents tarifaires, les crêtes tarifaires limitent de facto les importations à des niveaux contrôlés par le pays imposant le contingent.

En résumé, les crêtes tarifaires et la progressivité des droits peuvent limiter la diversification des exportations et ainsi réduire le potentiel de croissance des pays, tout en les rendant plus vulnérables face aux chocs endogènes ou exogènes.

Bien entendu, d'autres restrictions viennent encore aggraver ces phénomènes, telles les règles d'origine (RO) et autres ONT, de même que les régimes de subvention internes. Cette section du présent chapitre porte sur les mécanismes tarifaires, à commencer par un commentaire sur les crêtes tarifaires et la progressivité des droits. Nous aborderons leur interaction avec le SGP et d'autres concessions préférentielles non réciproques, et analyserons les tendances du commerce au sein de différents groupes de pays pour différentes catégories de produits afin de définir les liens entre les tarifs douaniers et les résultats commerciaux des pays en développement.

### Crêtes tarifaires

Par le biais des différents accords du GATT, les taux de droits moyens ont été considérablement abaissés et sont aujourd'hui relativement bas. Il n'en demeure pas moins que les réductions tarifaires ont essentiellement concerné

l'AMNA, en d'autres termes les lignes tarifaires non couvertes par l'Accord sur l'agriculture. Les crêtes tarifaires sont plus répandues dans le secteur de l'agriculture et touchent de nombreux produits qui présentent une importance vitale pour les exportations des pays en développement. Dans les pays à revenu élevé<sup>25</sup>, les crêtes tarifaires (droits NPF ad valorem supérieurs à 15%) touchent au total 12% des lignes tarifaires (Profils tarifaires dans le monde, 2009). Le calcul se fonde sur la somme des droits élevés des lignes tarifaires NPF.

Les crêtes tarifaires ne sont toutefois pas l'apanage des pays développés, certains pays en développement les pratiquent également à grande échelle. Dans un grand nombre de cas ces droits ne visent pas tant à protéger la production nationale qu'à accroître les recettes de l'État.

Les crêtes tarifaires peuvent avoir des répercussions considérables sur les pays en développement, en particulier sur les produits agricoles, les textiles et les vêtements, qui sont au nombre des principaux produits d'exportation. La **figure 2** montre que la part des exportations de produits agricoles des pays en développement et des PMA se situe entre 10% et 22%, soit à un niveau beaucoup plus élevé que pour les BRICS (6%). Le pétrole et les minéraux ont été exclus car ils concernent des pays spécifiques et ont un impact sur les chiffres globaux. Dans la figure 2, nous constatons que les BRICS influent sur la part des exportations de produits agricoles des pays en développement. Pour nombre de PMA, l'agriculture revêt une importance fondamentale à l'exportation. Il importe de noter que les textiles et les vêtements représentent une part importante des exportations des PMA, mais qu'ils concernent uniquement quelques pays. La **figure 3** exclut quatre PMA exportateurs de pétrole ainsi que des PMA gros exportateurs de textiles et de vêtements (Bangladesh, Cambodge et Madagascar). La figure montre que pour 42 des 49 PMA restants, les exportations de produits agricoles représentent plus de 50% de toutes leurs exportations.

Le **tableau 3** présente la part des lignes tarifaires assorties de crêtes tarifaires pour des groupes de produits spécifiques. Nous constatons que certains pays de l'OCDE appliquent des droits supérieurs à 15% sur plusieurs centaines de lignes tarifaires agricoles. Là encore, les pays développés appliquent des droits de douane parmi les plus élevés.

Les droits NPF appliqués les plus élevés au Japon (supérieurs à 500%) couvrent des produits animaliers et des produits laitiers spécifiques, les céréales et les produits à base de cuir. En Suisse, les produits animaliers et laitiers se voient appliquer des droits NPF supérieurs à 500%. En règle générale, au sein de l'OCDE ce sont essentiellement les produits laitiers, la viande et les légumes qui sont protégés. Les droits appliqués par les États-Unis et l'UE sont en moyenne inférieurs à ceux pratiqués par les pays de l'AELE.

Il n'en demeure pas moins que si les crêtes tarifaires sont importantes dans les pays développés, elles sont très

Figure 2 : Caractéristiques des exportations des pays en développement, BRICS et PMA (à l'exclusion du pétrole et des minéraux)

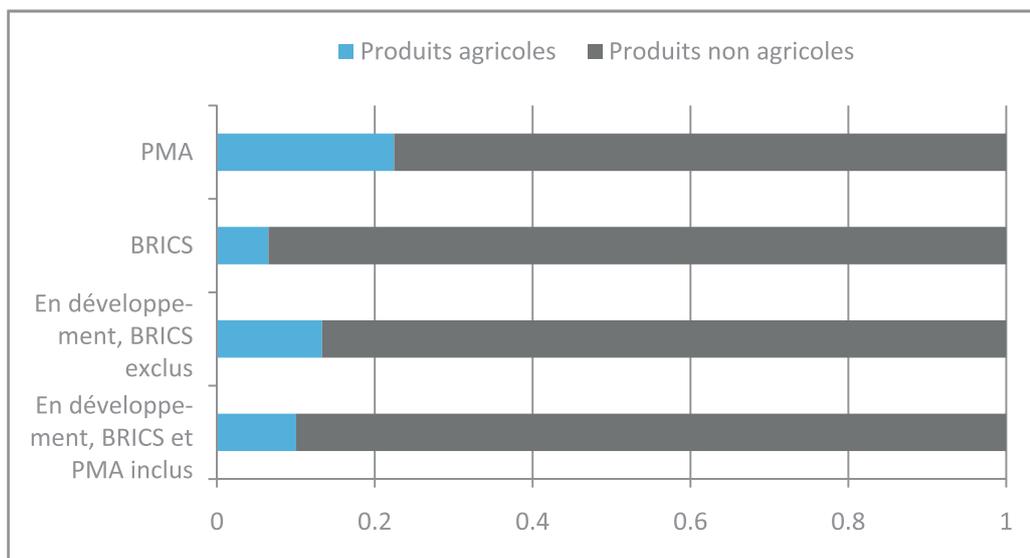
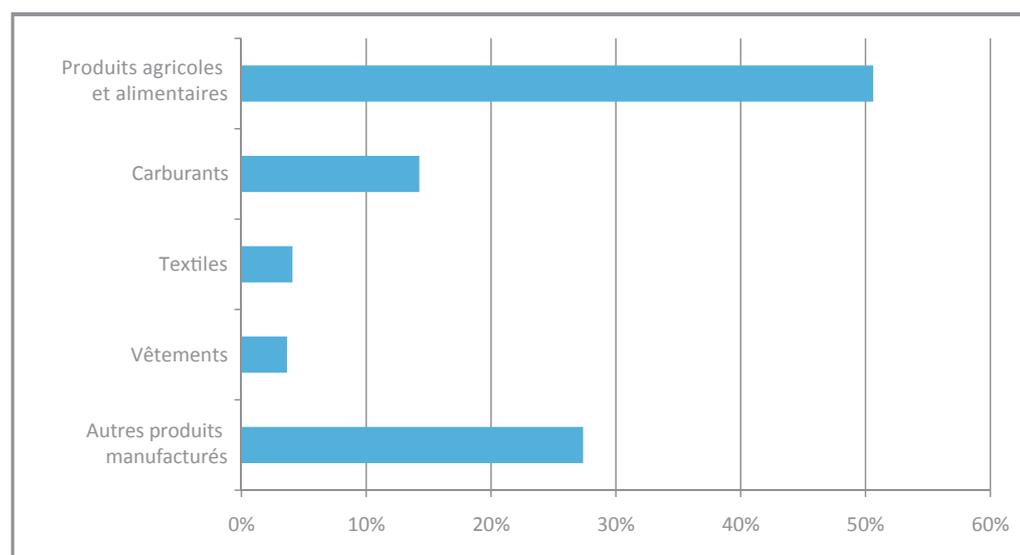


Figure 3 : Caractéristiques des exportations de 42 PMA choisis, par principales catégories de produits



Source : Base de données MAcMap ITC.

répandues dans les pays en développement et dans les pays à revenu intermédiaire. Elles ne sont pas uniquement un problème de commerce nord-sud, mais aussi un gros problème pour les échanges commerciaux entre les pays en développement.

Le **tableau 4** contient la part des crêtes tarifaires de certains groupes de produits pour différents pays en développement. Les crêtes tarifaires sont très fréquentes dans les pays en développement, limitant les échanges commerciaux entre ces pays. Les crêtes tarifaires évoquées dans le tableau sont assez importantes, les produits non agricoles et en particulier les textiles étant très lourdement taxés, bien plus que dans les pays de l'OCDE énumérés au tableau 3.

Il convient de préciser ici que les droits de douane jouent un rôle différent dans les pays en développement. Dans les pays développés, les recettes tarifaires ne sont pas significatives, leur fonction étant essentiellement protectionniste. Pour de nombreux pays en développement les droits de douane constituent une source de recettes importantes pour l'État. La position des pays développés et des pays en développement est donc très différente dans les négociations tarifaires (voir Kowalski, 2005). Cependant, même si les tarifs douaniers peuvent constituer une source de recettes publiques importantes, ils peuvent aussi saper le potentiel de développement des pays en développement, notamment en causant la perte de débouchés pour le commerce intrarégional.

Tableau 3 : Crêtes tarifaires (NPF &gt;15%), pourcentage de lignes tarifaires au niveau à 6 chiffres du SH (2009), pays de l'OCDE

	Tous produits	Produits agricoles	Nombre de lignes tarifaires de produits agricoles visées par des droits NPF	Produits non agricoles	Nombre de lignes tarifaires de produits non agricoles visées par des droits NPF
UE	4.4%	26.7%	2 724	1.1%	7 597
États-Unis	2.9%	5.4%	1 790	2.6%	9 370
Japon	3.6%	22.4%	1 707	0.7%	7 361
Canada	6.6%	5.8%	1 370	6.7%	6 938
Australie	4.1%	0.5%	748	4.7%	5 254
Suisse	4.8%	30.5%	1 994	0.9%	6 088
Norvège	4.9%	36.9%	1 351	0.0%	5 691
Islande	4.0%	30.1%	1 795	0.0%	6 194
Mexique	25.5%	43.8%	1 198	22.7%	10 903

Source : Base de données ITC / Profils tarifaires dans le monde 2010.

Tableau 4 : Crêtes tarifaires (NPF &gt;15%), pourcentage de lignes tarifaires au niveau à 6 chiffres du SH (2009), pays en développement

	Tous produits	Produits agricoles	Nombre de lignes tarifaires de produits agricoles visées par des droits NPF	Produits non agricoles	Nombre de lignes tarifaires de produits non agricoles visées par des droits NPF
Brésil	35.8%	15.1%	945	39.0%	8 836
Fédération de Russie	16.9%	12.3%	2 490	17.6%	8 686
Inde	17.1%	82.3%	1 431	7.3%	9 929
Chine	14.6%	35.0%	1 093	11.6%	6 784
Afrique du Sud	20.7%	23.7%	919	20.3%	5 782
Argentine	36.1%	15.7%	945	39.2%	8 838
Maroc	39.0%	75.3%	2 487	33.5%	15 427
Nigéria	38.3%	60.4%	795	35.0%	4 875
Pakistan	36.9%	38.0%	804	36.8%	5 998
Thaïlande	22.9%	59.0%	1 296	17.4%	7 851

Source : Market Access Map de l'ITC / Profils tarifaires dans le monde 2010.

L'existence des crêtes tarifaires est étroitement liée à d'autres mesures de distorsion des échanges fondées sur les droits de douane, telles la progressivité des droits et l'accès au marché par le biais de contingents tarifaires.

### *Progressivité des droits*

Si elle a fait l'objet de recherches moins poussées, la progressivité des droits n'en est pas moins un problème important. Il y a progressivité des droits lorsque les droits de douane augmentent avec le niveau de transformation de la

marchandise. Il s'agit clairement d'une mesure ayant un effet de distorsion des échanges qui érige par ailleurs des obstacles supplémentaires à l'accès au marché. En fait, appliquer des droits plus élevés sur les produits transformés empêche les exportateurs de développer leurs produits plus avant, de monter le long de la chaîne de valeur, cela décourage la diversification verticale dans des exportations à plus forte valeur ajoutée. Le pays importateur bénéficie quant à lui d'intrants à moindre coût grâce à ces importations meilleur marché, tout en préservant la valeur ajoutée des produits ayant subi une plus grande transformation grâce à ces obstacles tarifaires.

À la **figure 4** sont donnés les taux de droits ad-valorem moyens de l'UE, des États-Unis, du Canada, du Japon et de l'Australie pour les produits bruts, semi-finis et finis dans les secteurs de l'agriculture, des textiles et des vêtements, et pour les produits industriels.

La tendance est indéniablement à la progressivité des droits, mais elle varie dans sa forme selon les partenaires commerciaux et les produits. Les droits les plus élevés et les exemples les plus probants de progressivité des droits concernent les produits agricoles, les textiles et les vêtements, alors que les autres droits appliqués sur les produits non agricoles ne sont pas progressifs. Ce phénomène renforce la compétitivité de ces secteurs dans les pays développés. La progressivité des droits varie entre les produits bruts, semi-finis et finis et dépend des besoins des transformateurs nationaux. Une fois encore, la progressivité des droits n'est pas propre aux pays développés. On la retrouve dans des pays tant en développement qu'émergents, comme le montre les **figures 5, 6 et 7**.

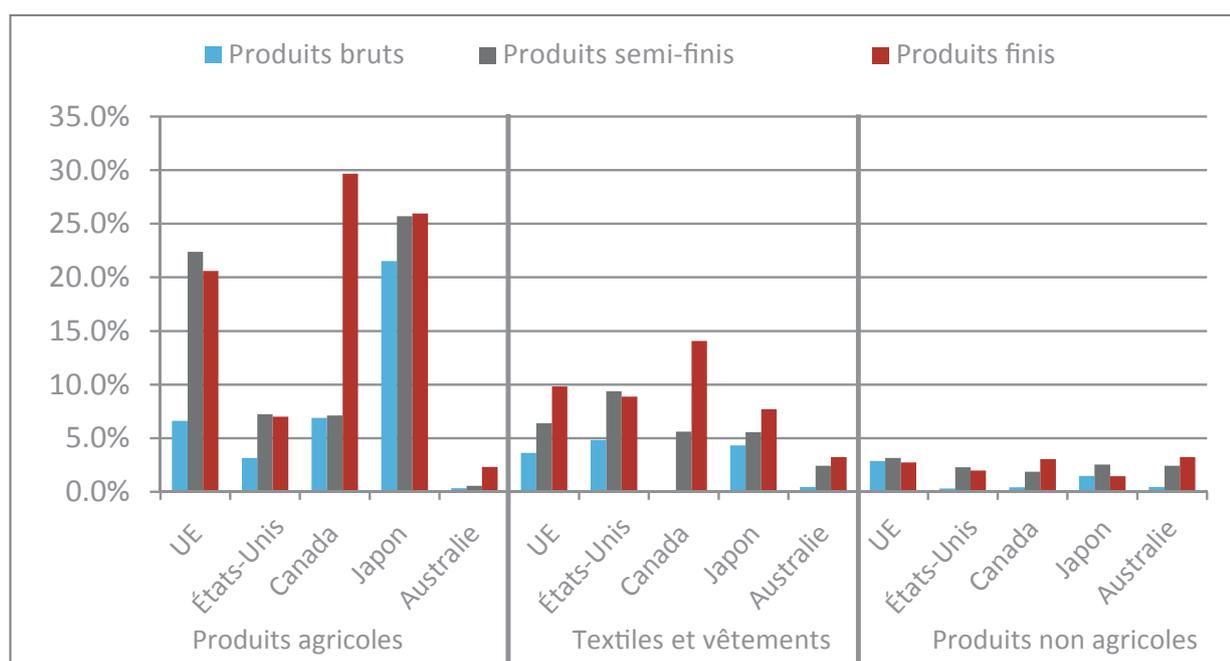
Il existe de toute évidence une corrélation entre les crêtes tarifaires et la progressivité des droits. En fait, en s'opposant aux crêtes tarifaires, le cycle de Doha actuellement en cours vise à limiter la capacité des partenaires commerciaux de maintenir un écart tarifaire important entre les produits bruts et les produits hautement transformés. Les différentes formules proposées dans le cadre des négociations exigeront une réduction plus importante des droits élevés que des droits moins élevés. Si les mécanismes et les taux n'ont pas encore fait l'objet d'un accord, ce principe a été accepté. Il n'en demeure pas moins que les dernières modalités en date autorisent encore un certain nombre d'exceptions pour les produits sensibles et permettent donc

le maintien de droits élevés et la progressivité des droits sur des produits agricoles clés. Il est également encore possible de fixer les droits sur une base plus détaillée que le niveau à 6 chiffres du SH, soit au niveau de la ligne tarifaire (modalités de l'OMC). Ceci signifie malheureusement qu'il faut s'attendre à ce que la progressivité des droits survive à la conclusion du Cycle de Doha.

Le **tableau 5** contient les cas de droits progressifs appliqués pour certains produits présentant un intérêt pour les pays en développement. Il repose sur une sélection de Elamin et Khaira (2003). Les droits pratiqués ne sont cependant pas les mêmes, et ce sont les droits appliqués et non consolidés qui ont été utilisés aux fins de ce calcul<sup>26</sup>. Cette approche fait toute la différence, en particulier dans le cas du sucre. En outre, nous trouvons des droits élevés dans des catégories de produits plus vastes. Il semble que lorsqu'aucun droit n'est appliqué c'est soit qu'il n'existe pas de production interne, soit que la demande est considérablement supérieure à l'offre. Le tableau 5 montre l'ampleur des obstacles tarifaires sur des produits de base clés. Selon la structure de la branche de production nationale, des droits plus élevés sont appliqués sur les produits primaires ou transformés.

Une étude menée par van Berkum (2009) décrit en quoi production intérieure et progressivité des droits sont liés. S'agissant du café et du cacao, les pays visés par l'étude ne sont pas producteurs, mais certains d'entre eux sont de gros transformateurs de ces produits. En ce qui concerne l'UE, l'industrie de transformation du café et du chocolat est importante, de même que les marchés d'exportation du chocolat à forte valeur ajoutée et des produits à base de café. Il n'est donc guère surprenant que les droits pratiqués sur le chocolat soient élevés. Aux États-Unis les droits sont

Figure 4 : Progressivité des droits dans des pays développés choisis, 2009



Source : ITC, année 2009.

Figure 5 : Progressivité des droits dans des pays choisis, produits agricoles

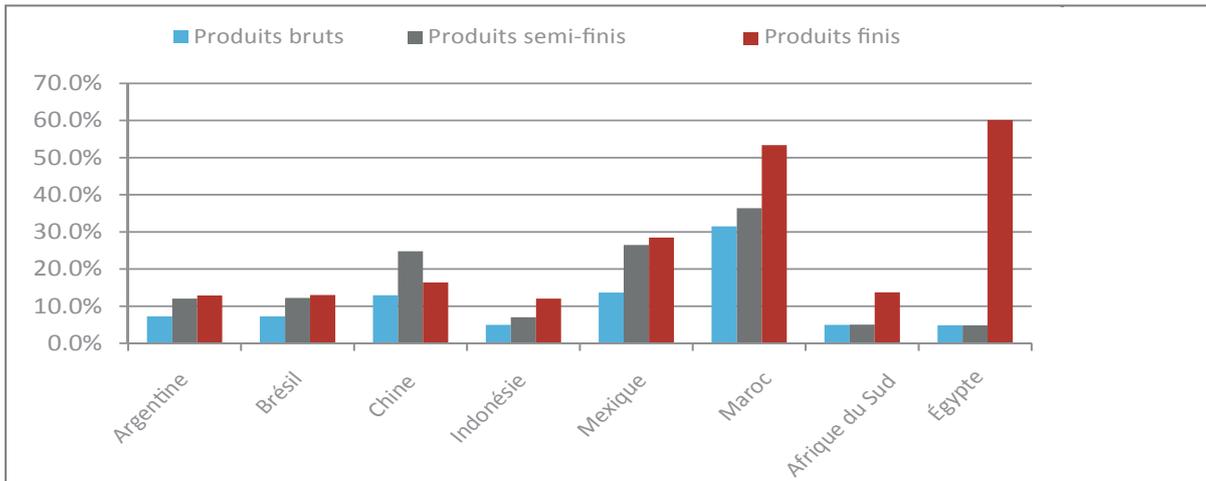


Figure 6 : Progressivité des droits dans des pays choisis, textiles et vêtements

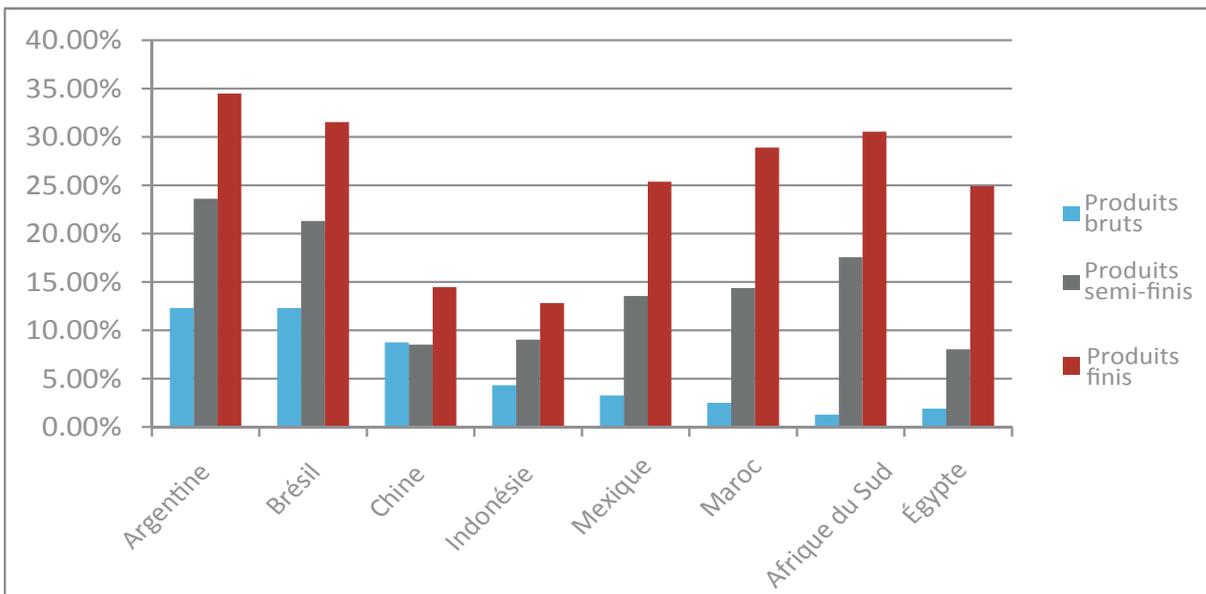
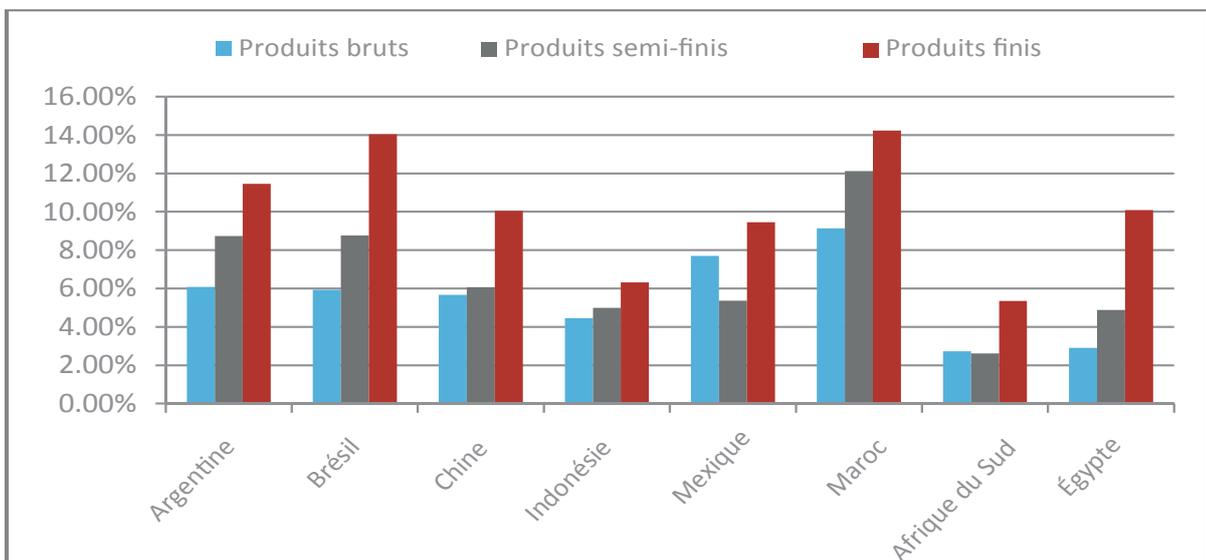


Figure 7 : Progressivité des droits dans des pays choisis, produits non agricoles



Source figures 5, 6 et 7 : Données ITC, 2009.

Tableau 5 : Droits NPF appliqués moyens finals (niveau à 6 chiffre du SH) 2009

Produit	Produits primaires/ transformés	États-Unis	UE	Japon*	Canada
Cacao	Fèves	0	0	0	0
	Chocolat	11.9	32.3	30	48.8
Café	Vert	0	0	0	0
	Torréfié	0	9	12	0
Oranges	Fraîches	1.8	5.4	24	0
	Jus	12.9	31.6	25.5	0
Ananas	Frais	0.8	5.8	12.1	0
	Jus	5.4	22.4	24.4	0
Cuirs et peaux	Bruts	1.6	0	3.1	0
	Tannés	2.6	3.2	18.1	2.6
Sucre	Brut	41.5	54	25.2	8.5
	Raffiné	47.7	65.4	33.5	3.8

Source : Market Access Map, ITC.

\* Les données concernant le Japon couvrent l'année 2008.

inférieurs parce que l'industrie de transformation du chocolat y est moins importante. En revanche, au Canada la transformation du chocolat est une activité importante, le pays étant un gros exportateur à destination des États-Unis.

L'UE est un exportateur net de denrées alimentaires transformées. Il n'est donc pas surprenant que les droits y soient progressifs sur de nombreux produits agricoles. Lorsqu'un produit primaire est produit dans le pays, les droits sont néanmoins élevés à tous les stades de la transformation, comme par exemple dans le cas du sucre au sein de l'UE et au Japon.

Le **tableau 6** contient d'autres exemples d'obstacles tarifaires élevés et de progressivité des droits pour certains groupes de produits de base. Les droits appliqués, fondés sur la Classification par grandes catégories économiques (CGCE), montrent comment ils s'appliquent à plusieurs catégories de produits importantes.

Dans le secteur agricole, la progressivité des droits a été attribuée à la forte intégration verticale et horizontale des industries de transformation et des secteurs de la vente de détail, ce qui permet aux nouvelles grandes entreprises d'influencer de manière significative le prix des produits de base. La progressivité des droits aide ces entreprises à dégager des marges artificiellement élevées sur la valeur ajoutée. Plus l'écart est grand entre le droit appliqué sur la matière première et le droit appliqué sur le produit fini, plus « l'ajout de valeur » est simple, le droit permettant de pratiquer un prix intérieur gonflé. Cette valeur ajoutée peut être estimée par la mesure du taux de protection effectif

(TPE) mis au point par Corden (1966) puis utilisé par Dihel et Dee (2006) pour l'OCDE, ou par Chevassus-Lozza et Gallezot (2003) pour l'UE. Cette mesure tient compte de la part de la valeur ajoutée liée à l'effet sur le prix du produit hautement transformé. Le calcul du TPE va toutefois au-delà de la portée du présent rapport. Les exemples du cacao et du café donnés au tableau 5 laissent à penser que les marges bénéficiaires de la branche de production nationale augmentent avec l'utilisation d'intrants meilleur marché, alors que le droit prélevé sur les produits transformés reste plus élevé. Les pays en développement éprouveront des difficultés à investir dans la transformation, le capital humain et les actifs d'immobilisation nécessaires si leurs principaux marchés limitent les importations de produits transformés.

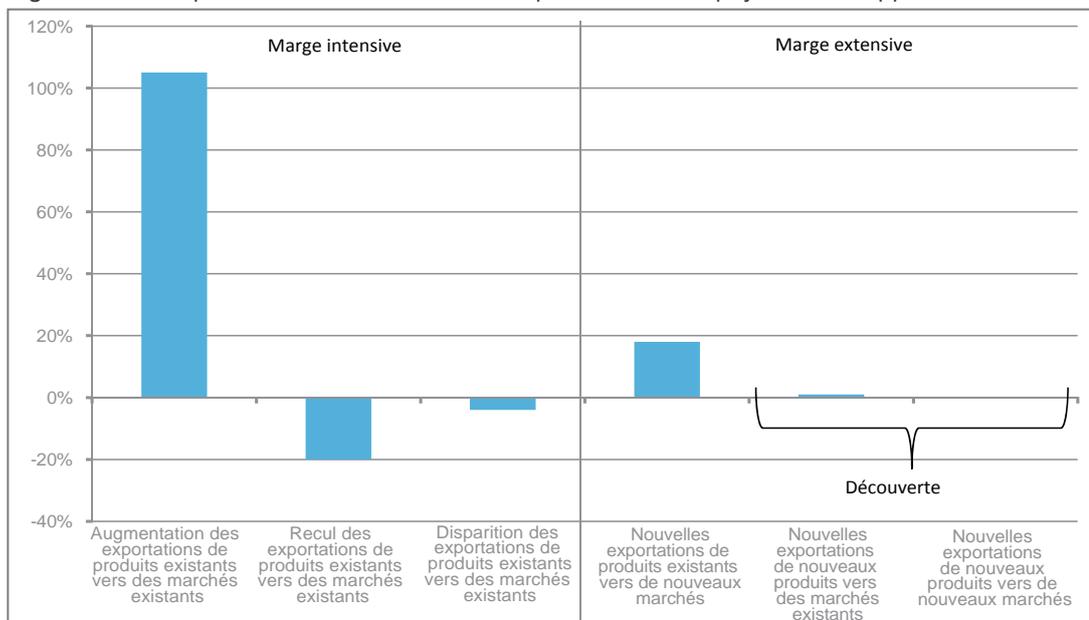
Pour les pays en développement, la progressivité des droits peut avoir des effets de distorsion des échanges problématiques ayant une incidence sur la diversification verticale des exportations. C'est ce que semble confirmer une étude de Brenton et Newfarmer (2007), qui indique que pour les pays en développement accroître les exportations de produits existants sur les marchés existants (aussi appelée « croissance de la marge intensive ») contribue davantage à la croissance de leurs exportations que la diversification vers de nouveaux produits et de nouveaux marchés (« croissance de la marge extensive »). Ils relèvent aussi que si le commerce des produits alimentaires transformés a connu une augmentation rapide, la part du commerce mondial de produits transformés des pays en développement a chuté.

Tableau 6 : Droits NPF appliqués moyens finals (CGCE)

Produit	Classification économique	UE	États-Unis	Japon	Canada
Produits laitiers	Consommation des ménages (primaires)	50.7%	22.3%	153.9%	231.2%
	Consommation des ménages (transformés)	53.4%	24.0%	167.8%	253.2%
	Consommation industrielle (transformés)	72.7%	20.4%	200.8%	181.6%
Fruits et légumes	Consommation des ménages (primaires)	9.9%	4.3%	17.6%	2.7%
	Consommation des ménages (transformés)	22.7%	9.1%	13.1%	6.3%
	Consommation industrielle (primaires)	3.8%	2.5%	7.9%	2.4%
	Consommation industrielle (transformés)	10.2%	4.2%	15.1%	4.4%
Céréales	Consommation des ménages (primaires)	0.6%	28.5%	19.1%	52.4%
	Consommation des ménages (transformés)	5.9%	14.4%	62.5%	14.3%
	Consommation industrielle (primaires)	1.0%	15.1%	147.6%	16.7%
	Consommation industrielle (transformés)	3.7%	25.5%	42.1%	31.7%

Source : Base de données MAcMap de l'ITC, moyennes tarifaires pour 2009, mais pour 2008 s'agissant du Japon.

Figure 8 : Décomposition de la croissance des exportations de 99 pays en développement



Source : Brenton, Paul; Richard Newfarmer. Breaking into New Markets – Watching More than the Discovery Channel to Diversify Exports. Banque mondiale, 2009, p. 113.

## CONTINGENTS TARIFAIRES

La nécessité pour les pays en développement de bénéficier de conditions commerciales particulières facilitant leur accès aux marchés des pays développés a d'emblée été reconnu dans les accords du GATT (actuelle OMC). Les pays en développement bénéficient ainsi d'un accès préférentiel aux marchés développés grâce au SGP (Système généralisé de préférences) qui les exempte d'appliquer la règle de la NPF en matière de droits de douane. Les pays en développement se sont ainsi vus offrir un traitement spécial et différencié (TSD) sous la forme de droits de douane inférieurs, de droits peu élevés ou d'un accès au marché en franchise de droits et sans contingents pour un certain nombre de marchandises.

Les contingents tarifaires restent néanmoins répandus. Dans l'UE, des contingents tarifaires sont appliqués en moyenne sur 15,1% des lignes tarifaires de produits agricoles, et 23% des lignes font l'objet de sauvegardes spéciales. La Suisse appliquait des contingents tarifaires sur 24,7% des lignes, et des sauvegardes sur 37,2%. À l'inverse, aux États-Unis ces chiffres sont considérablement inférieurs avec 9,5% et 2,9% respectivement. (Profils tarifaires dans le monde, 2009). En 2005, 1 434 contingents tarifaires de 45 pays ont été notifiés à l'Organisation mondiale du commerce (OMC, 2006).

Les crêtes tarifaires ont, elles aussi, toujours été associées à des concessions tarifaires par le biais du SGP. Les concessions sont normalement accordées par le biais

d'une combinaison de droits moindres, de droits peu élevés ou de contingents en franchise de droits pour des produits spécifiques à des groupes de pays en développement. Les contingents en franchise de droits sont généralement conjugués à des crêtes tarifaires prohibitives pour tous les échanges hors contingent, ce qui limite de facto les importations au niveau du contingent ou à un niveau inférieur<sup>27</sup>. Les pays ont utilisé les contingents en franchise de droits pour contrôler les importations et s'assurer que les importations des produits de base clés se fondaient sur les flux commerciaux historiques, ce qui revenait généralement à favoriser les anciennes colonies et bien souvent à préserver le statu quo dans les échanges plutôt qu'à les accroître. Les accords issus du Cycle d'Uruguay ont permis d'élargir les contingents tarifaires, mais leur principale réalisation aura été l'élimination des concessions sélectives. À titre d'exemple, l'UE offrait de vastes concessions ciblées à ses anciennes colonies (les pays ACP). Avec la conclusion des accords du Cycle d'Uruguay, ces concessions sélectives ont dû être progressivement éliminées. Parmi les pays en développement, certains sont sortis gagnants, d'autres sont sortis perdants, mais l'opération aura au moins eu le mérite d'éliminer la concurrence commerciale déloyale entre ces pays.

Une concession non réciproque importante a été introduite en 2001 par l'UE, à savoir l'initiative Tout sauf les armes (TSA). Il s'agit d'un programme d'envergure qui vise à totalement libéraliser les échanges commerciaux avec les PMA sans imposer de contingents, si ce n'est sur le commerce des munitions. Les dispositions transitoires applicables aux produits de base clés ont été officiellement éliminées en 2009. Cependant, des règles d'origine s'appliquent encore, de même que des dispositions permettant d'ériger de nouveaux obstacles aux échanges en cas de brusque augmentation des importations dépassant un seuil donné.

L'UE a ajouté 919 lignes tarifaires à sa liste des produits bénéficiant d'un accès en franchise de droits, laquelle comprend des produits sensibles tels que le bœuf et d'autres viandes; les produits laitiers; les fruits et légumes, y compris les fruits et légumes transformés; le maïs et d'autres céréales; les féculs; les huiles; les produits transformés à base de sucre; les produits à base de cacao; les pâtes; et les boissons alcooliques.

Le marché de l'UE est, de ce fait, entièrement ouvert aux produits hautement transformés en provenance des PMA, lesquels bénéficient d'un accès en franchise de droits. Cette libéralisation n'a cependant pas encore totalement porté ses fruits. Étant donné la taille des marchés des PMA pour les produits transformés, d'aucuns pourront faire valoir que la règle de la réciprocité bénéficie en fait aux transformateurs de l'UE. Elle leur donne accès à des intrants bon marché, sans risque d'être confrontés à la concurrence des produits transformés nationaux. Les pays en développement concurrents de l'UE ne se trouvent généralement pas parmi les PMA.

---

## ACCÈS EN FRANCHISE DE DROITS ET SANS CONTINGENTS POUR LES PAYS LES MOINS AVANCÉS

---

Pendant la Conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue à Hong Kong (Chine) en décembre 2005, il a été convenu que les pays développés devraient accorder un accès en franchise de droits et sans contingents aux PMA à partir de 2008 ou au plus tard à compter du début de la période de mise en œuvre (de l'accord de Doha, lequel n'a pas encore été conclu) pour au moins 97% de leurs produits. De nombreux pays développés et en développement, tel l'Inde, ont accordé un accès en franchise de droits pour la plupart des lignes tarifaires des PMA, et ce sans attendre la conclusion du Cycle de Doha. Il convient d'insister ici sur l'importance de la mise en œuvre intégrale et dans les plus brefs délais de la décision d'accorder un accès en franchise de droits et sans contingents prise lors de la Conférence ministérielle de Hong Kong.

Les retombées de l'accès en franchise de droits et sans contingents doivent cependant être évaluées avec soin. Les importations en provenance des PMA et à destination des pays développés ne représentent qu'une toute petite portion des exportations des pays en développement (moins de 1,5% du total en 2009). Qui plus est, du fait de restrictions administratives et d'obstacles tels les règles d'origine, des droits NPF sont encore toujours prélevés sur certaines exportations en provenance des PMA. Cette question est abordée dans la section relative à l'utilisation des préférences plus bas.

L'initiative TSA a fait des émules. Par ailleurs, de nombreux produits agricoles étaient exclus du SGP de l'UE, mais pas de l'initiative TSA. L'accès au marché de l'UE reste néanmoins subordonné au respect de mesures non tarifaires telles des mesures SPS, des OTC et des règles d'origine. Il s'agit dans certains cas d'obstacles de taille au commerce. Le durcissement des règles SPS pour le poisson et les produits animaux pourrait bien avoir des conséquences de taille, comme le montrent les études de cas sur le Bangladesh (Núñez Ferrer, 2006; Bhattacharya et al., 2004). La question de savoir de quelle manière les mesures non tarifaires affectent les entreprises exportatrices sera examinée plus bas.

---

## LE CYCLE DE DOHA ET LES RÉDUCTIONS TARIFAIRES DANS LE SECTEUR AGRICOLE

---

Un certain nombre de formules de réduction des droits de douane applicables aux produits agricoles ont été proposées depuis le début des négociations. L'idée est d'imposer des réductions tarifaires plus importantes pour les droits les plus élevés, de manière à réellement abaisser les droits appliqués. Plusieurs formules ont été envisagées. Les réductions les plus radicales étaient celles proposées dans la formule suisse. Un certain nombre de variantes plus modérées ont depuis lors vu le jour. En règle générale, les

réductions proposées diminueraient grandement la progressivité des droits, même si les abaissements seraient inférieurs pour les pays en développement et que des exceptions significatives s'appliqueraient à ce que l'on appelle les « produits sensibles ».

Le « Projet révisé de modalités » de 2008 indique l'état d'avancement des négociations sur les abaissements tarifaires à l'OMC au moment de la préparation du rapport. Il contient une formule « étagée » requérant des abaissements de 50% à 73% selon les niveaux de droits ad valorem. L'abaissement moyen minimal des tarifs consolidés des pays développés serait de 54%. Pour garantir une réduction effective de la progressivité des droits, un abaissement supplémentaire des droits consolidés s'appliquerait aux produits transformés. Les tarifs applicables aux produits transformés ne devraient toutefois pas être inférieurs à ceux qui s'appliquent aux produits primaires.

Le projet de modalités contient des exceptions pour les produits sensibles, à savoir que 4% des lignes tarifaires de l'agriculture pourront dépasser 100%, mais les dispositions contiennent des flexibilités supplémentaires lorsque plus de 30% des lignes tarifaires du pays visé se voient appliquer les niveaux de réductions les plus élevés. Le projet de modalités contient une disposition qui permet aux pays tributaires des produits de base de recenser les cas de progressivité des droits et de demander à les négocier avec le pays concerné. Aucune obligation contraignante n'est cependant imposée aux pays en développement qui appliquent ces tarifs de les réduire, l'obligation faite aux pays développement restant, quant à elle, à préciser.

Les conséquences des exclusions maintenues pour les produits sensibles s'avèrent significatives. Jean et al. (2005) ont élaboré à partir de la base de données GTAP un modèle d'impact de ces exceptions sur l'abaissement des tarifs appliqués. Le modèle utilise différents scénarios de réductions étagées des tarifs, y compris la proposition Harbinson, une variante parmi diverses formules étagées de l'OMC. L'étude relève que l'essentiel du commerce des produits agricoles se concentre sur un pourcentage restreint de lignes tarifaires, et qu'une part importante de la libéralisation du commerce se perd en cas d'exemption de ne serait-ce que 2% pour les produits sensibles. Pour les pays développés, 4 catégories seulement du SH 2 représentent 52% des abaissements tarifaires visés par cette formule étagée, ou 81% de la baisse de la diminution de la protection en cas d'exemption de 2% pour les produits sensibles. En supposant que les pays choisiront les produits sensibles à exempter en fonction des préférences annoncées par le passé, les auteurs en concluent que les réductions moyennes des tarifs appliqués diminueraient considérablement du fait de la flexibilité offerte par les propositions.

Dans le cadre du présent rapport, l'ITC a actualisé les calculs précédemment effectués, sur la base des résultats du projet de modalités de décembre 2008 (tableau 7). La première colonne décrit les droits NPF 2004 à l'importation

des produits agricoles des pays développés concernés, et dont les importations se situent, en valeur, entre \$.-U. 67,3 milliards (pour l'UE) et seulement \$.-U. 244 millions (Islande). 15 pays en développement supplémentaires qui importent des produits agricoles dont la valeur s'échelonne entre \$.-U. 16,7 et \$.-U. 3,3 milliards sont également couverts.

Le calcul des abaissements tarifaires tient compte de tous les éléments mentionnés dans les modalités de décembre 2008 (produits tropicaux, progressivité des droits, et exemptions pour certains pays). S'agissant du traitement réservé aux produits sensibles, l'on est parti du principe que les pays industrialisés abaisseraient leurs tarifs d'un tiers de la réduction requise avec la formule étagée précédemment proposée, et qu'ils seraient habilités à exempter un pourcentage du nombre total de lignes tarifaires agricoles. En ce qui concerne ce pourcentage, l'ITC a fait preuve d'une grande prudence dans ses calculs. Pour les pays industrialisés ordinaires ce pourcentage serait de 4% et de 6% pour les pays de l'AELE étant donné leur nombre élevé de produits dans la fourchette supérieure, alors que la demande du Japon et du Canada de bénéficier d'un nombre plus grand de lignes, 8% et 6% respectivement, a été acceptée pour le Canada, et qu'un compromis à 7% a été trouvé pour le Japon.

La colonne suivante offre la même formule, si ce n'est que les produits sensibles des pays industrialisés et les produits spéciaux des pays en développement ont été écartés du calcul. Les réductions tarifaires s'en trouvent considérablement augmentées. Pour les gros importateurs de produits agricoles parmi les pays développés, éliminer la flexibilité accordée sur la liste des produits sensibles signifierait une réduction des tarifs appliqués sur les produits agricoles de 50% supplémentaires dans la plupart des cas (voir tableau 7).

Si un certain nombre de postulats particuliers affectent indubitablement ces résultats, comme les postulats relatifs à la formule exacte pour les réductions étagées ou la composition des produits sensibles, l'impact des exemptions pour les produits sensibles sur les produits agricoles restera considérable du fait du poids de ces produits dans le total des échanges commerciaux.

---

## CONSÉQUENCES DES CRÊTES TARIFAIRES ET DE LA PROGRESSIVITÉ DES DROITS SUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

---

Les crêtes tarifaires et la progressivité des droits contraignent les pays en développement à se concentrer sur les produits « avalisés », autrement dit, indirectement approuvés par les pays importateurs. Les concessions commerciales sélectives accordées par l'UE aux pays ACP (par exemple), ont maintenu certains pays dans une forte dépendance par rapport à certains produits d'exportation.

Tableau 7 : Conséquences des produits sensibles sur les droits appliqués sur les produits agricoles

	Pays	Tarif NPF 2004 (%)	NPF suite aux propositions décembre 2008 (%)	NPF sur la base des mêmes formules, mais sans flexibilités (%)	Total importations agricoles (en millions de \$E.-U.)
Développés	Union européenne	21.8	15.3	7.1	67 323
	États-Unis	7.7	5.3	2.6	52 166
	Japon	48.3	34.9	14.1	32 429
	Canada	18.6	14.2	6.6	13 989
	Suisse	66.4	47.2	20.9	6 436
	Australie	2.6	2.2	1.6	3 902
	Norvège	40.2	31.4	18.8	2 557
	Nouvelle-Zélande	7.0	5.4	3.6	1 500
	Islande	56.5	45.3	14.5	244
En développement	Chine	20.1	19.8	17.2	16 694
	Mexique	31.5	31.5	22.8	11 917
	République de Corée	105.1	104.4	61.5	9 233
	Hong Kong (Chine)	0.0	0.0	0.0	7 631
	Taipei chinois	17.9	17.7	15.2	6 444
	Indonésie	6.8	6.8	6.5	4 845
	Inde	58.7	58.7	54.1	4 842
	Malaisie	20.0	19.9	11.3	4 735
	Singapour	1.1	1.1	1.1	4 539
	Émirats arabes unis	9.3	9.3	9.1	4 261
	Turquie	15.0	14.8	14.1	4 206
	Égypte	18.6	18.6	12.4	3 719
	Brésil	10.6	10.6	10.5	3 597
	Thaïlande	21.7	20.6	16.0	3 447
Philippines	10.4	10.4	9.6	3 340	

Source : Calculs ITC.

Note : Les tarifs NPF 2004 sont une moyenne pondérée des échanges commerciaux des tarifs NPF MAcMap-SH 6 pour les produits agricoles. Les autres colonnes contiennent la moyenne pondérée des échanges commerciaux des tarifs après application intégrale des modalités de décembre 2008, ou d'une variante décrite plus bas. Les modalités de décembre 2008 ont été calculées à l'aide de la méthode présentée dans le détail dans un rapport disponible à l'adresse [www.y.decreux.free.fr/Rapport%20Doha%20DGTPPE.pdf](http://www.y.decreux.free.fr/Rapport%20Doha%20DGTPPE.pdf).

Ce fut tout particulièrement le cas pour la filière sucrière dont la production était importée par l'UE au titre de l'aide au développement. L'UE, confrontée à une production intérieure excédentaire, avait alors besoin d'exporter à grand renfort de subventions, plus qu'elle n'importait de ces pays ACP.

Cette dépendance s'observe aussi sur d'autres marchés, tels ceux du cacao, du café ou de certains fruits, ce qui a, tout naturellement, limité le développement des pays concernés, mais les conséquences ne sont pas uniquement économiques.

### *Une croissance perpétuellement lente*

Le fait de se concentrer sur un nombre limité de produits, notamment des produits primaires, a été recensé comme facteur de sous-développement et de croissance lente. Il est

associé à la détérioration des termes de l'échange et à la volatilité des revenus. Il s'agit d'un risque connu de tous, tout d'abord décrit indépendamment par Prebisch (1950) et Singer (1950). Le phénomène a également été présenté comme la principale cause de pauvreté dans les pays en développement par Elamin et Khaira (2003), qui affirment que la concentration sur des produits à faible valeur ajoutée ne peut être un facteur de développement économique solide.

Des études économétriques ont révélé que la concentration des exportations est statistiquement associée à une croissance lente, en particulier pour les produits primaires (Gylfason 2004, De Ferranti et al. 2002). La diversification semble être une condition sine qua non de la croissance, tout comme la conception de produits à plus forte valeur ajoutée. La diversification n'est, en soi, toutefois pas la seule réponse au sous-développement, d'autres facteurs doivent être pris en considération. Brenton et Newfarmer

(2007) ont examiné la situation des pays en développement et ils ont constaté que les pays à croissance rapide avaient diversifié leur production, amélioré leur productivité et la qualité des produits existants, de même qu'ils avaient amélioré leur pénétration des marchés traditionnels. Pendant les années sur lesquelles a porté leur étude (1994–2004), la diversification dans de nouveaux produits n'a pas contribué à la croissance de manière significative.

Le document de Brenton et Newfarmer ne couvre pas la question de savoir pourquoi les pays en développement qui réussissent ont enregistré une expansion uniquement de leurs produits d'exportation existants. Nul ne sait réellement si cela est dû aux restrictions imposées sur les marchés partenaires. Ils mettent toutefois en garde contre le fait que le développement et la diversification des produits sont généralement entravés par des insuffisances du marché intérieur qui pourraient être corrigées. Les études des mesures non tarifaires évoquées plus bas indiquent que les obstacles intérieurs ont réellement des conséquences négatives.

Les crêtes tarifaires limitent les débouchés à l'exportation de marchandises que les pays pourraient produire, en particulier des produits primaires, alors que la progressivité des droits limite la capacité de se diversifier pour se lancer dans des produits transformés à plus forte valeur ajoutée.

### *Vulnérabilité et dégradations accrues*

Limitier les exportations à quelques produits accroît la vulnérabilité des pays en développement en cas de fluctuations de prix sur le marché mondial, en plus d'avoir aussi un effet sur le climat. Le fait que de nombreux pays en développement dépendent d'un nombre limité de produits primaires accroît leur vulnérabilité en cas de fluctuation des prix, ce qui peut avoir de graves répercussions sur leur économie intérieure. Les prix ne sont toutefois pas le seul facteur entrant en ligne de compte. Les conditions météorologiques ou les parasites peuvent aisément causer une diminution du rendement de certaines cultures. Pour les pays en développement qui n'offrent à la vente que quelques produits primaires, les inondations, sécheresses ou infestations parasitaires peuvent entraîner d'importants dommages économiques. L'OCDE (1996) a fait valoir l'existence d'un lien entre la progressivité des droits et les dommages causés à l'environnement dans le pays exportateur. La concentration sur un nombre de ressources limitées, notamment des produits agricoles ou des minerais, peut entraîner une dégradation importante de l'environnement.

## ANALYSE PRÉLIMINAIRE DES TARIFS DOUANIERS ET DES FLUX COMMERCIAUX

Il serait souhaitable que le lien entre les tarifs douaniers et les résultats à l'exportation puisse se refléter dans des données commerciales. Cependant, les conséquences de la

progressivité des droits sur l'évolution des échanges commerciaux sont difficilement mesurables en l'absence de simulations contrefactuelles. Comment auraient évolué les exportations d'un pays ou de groupes de pays en l'absence des restrictions commerciales imposées par les pays partenaires? Pour répondre à cette question, une analyse de modélisation contrefactuelle serait nécessaire, analyse dont la portée dépasse le cadre du présent rapport mais qui restera inscrire au programme de travail de l'ITC pour l'avenir.

Nous pouvons cependant étudier l'évolution des tarifs douaniers dans le temps et voir si elle a eu des conséquences sur le commerce. La question peut être examinée sous trois angles. On peut tout d'abord évaluer les changements et leurs effets depuis le milieu des années 90 ou le début de la mise en œuvre du Cycle d'Uruguay. On peut ensuite se demander si la progressivité des droits a augmenté ou diminué. Et enfin, s'agissant des flux commerciaux, des signes de diversification et d'expansion des échanges commerciaux pourraient apparaître dans les PMA et pas dans d'autres pays en développement, et ce du fait des concessions commerciales accordées aux PMA par les pays de l'OCDE.

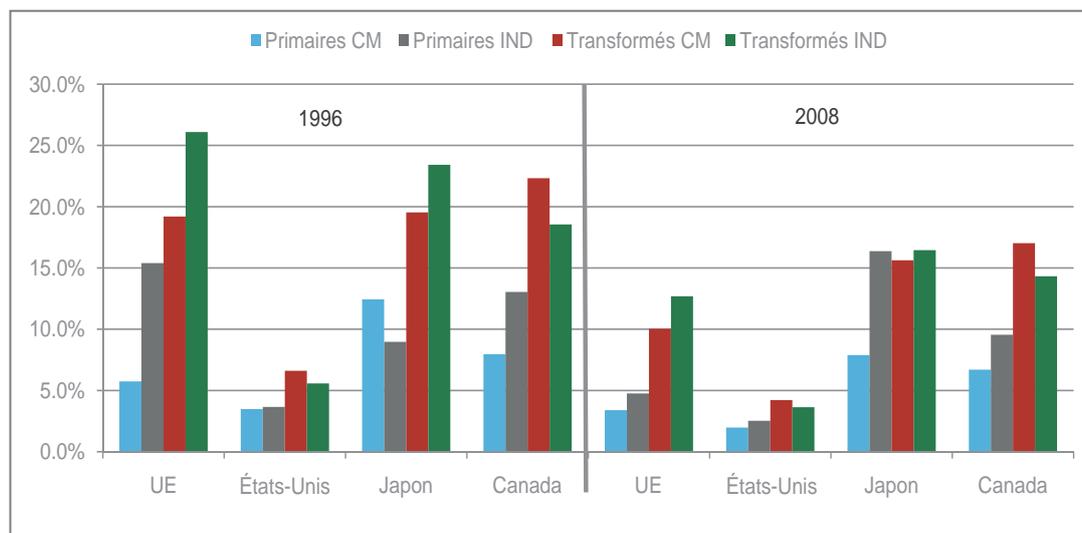
## ÉVOLUTION DES TARIFS DOUANIERS DANS LE TEMPS

La **figure 9** représente les changements survenus dans les droits appliqués aux produits agricoles primaires et transformés en provenance des pays en développement (PMA compris) destinés à l'industrie (IND) ou à la consommation des ménages (CM).

Ces mêmes tarifs douaniers appliqués aux PMA sont donnés en **figure 10**. Il ressort très clairement de cette figure que les tarifs appliqués aux pays en développement et aux PMA ont considérablement reculé, les PMA ayant indéniablement bénéficié de conditions d'accès au marché plus favorables en 2008. Les droits appliqués sur les produits transformés et les produits primaires ont chuté, de même que l'écart absolu entre les droits. Les droits appliqués ne sont pas équivalents à zéro, même avec les initiatives telles « Tout sauf les armes », certains tarifs n'ayant pas été entièrement éliminés en 2008. À titre d'exemple, ce n'est qu'en 2009 que le sucre et le riz ont été exemptés de droits au sein de l'UE. Les droits appliqués par les États-Unis étaient, d'une manière générale, considérablement inférieurs à ceux des trois autres pays et de la région ayant présenté un rapport, et ils ont encore diminué en 2008.

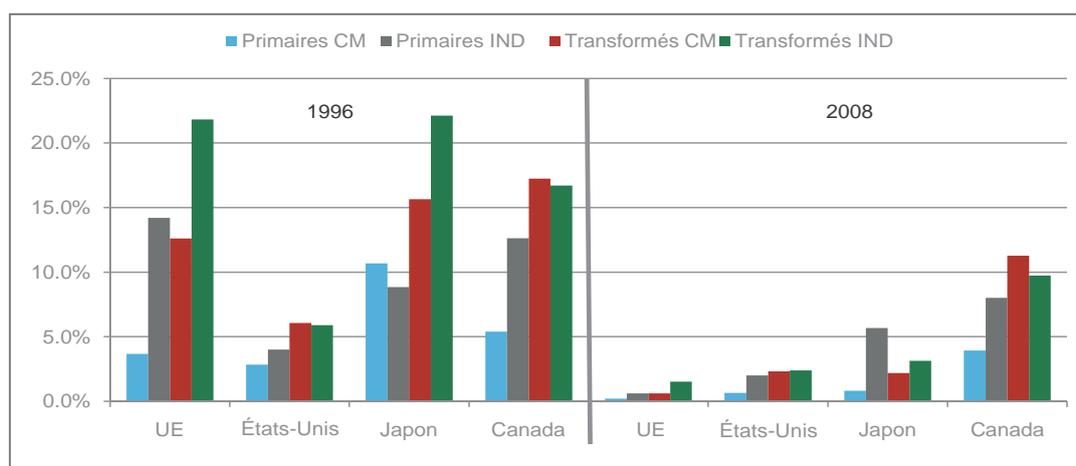
La comparaison entre 1996 et 2008 ne permet pas de déterminer la tendance depuis 1996, mais les données confirment une baisse relativement linéaire des droits appliqués aux pays en développement. En ce qui concerne les PMA, l'introduction d'initiatives en franchise de droits et sans contingents a entraîné une chute claire, marquée et abrupte des tarifs douaniers à partir de 2001, en particulier pour les produits agricoles (comparer la figure 9 et la figure 10 pour 2008).

Figure 9 : Évolution de la progressivité des droits sur les produits agricoles en provenance de pays en développement, 1996 et 2008



Source : Données ITC; basé sur la CGCE 111, 121, 112, 122 (produits alimentaires et boissons).

Figure 10 : Évolution de la progressivité des droits sur les produits alimentaires et les boissons des PMA, 1996 et 2008



Source : Données ITC; basé sur la CGCE 111, 121, 112, 122 (produits alimentaires et boissons).

Cette analyse des tarifs douaniers laisse à penser que l'accès des PMA aux marchés des principaux pays importateurs s'est amélioré, à tout le moins au plan des obstacles tarifaires. C'est l'accès des PMA qui s'est le plus amélioré. Cette amélioration s'est-elle traduite par une augmentation des flux commerciaux en provenance des pays en développement et notamment des PMA?

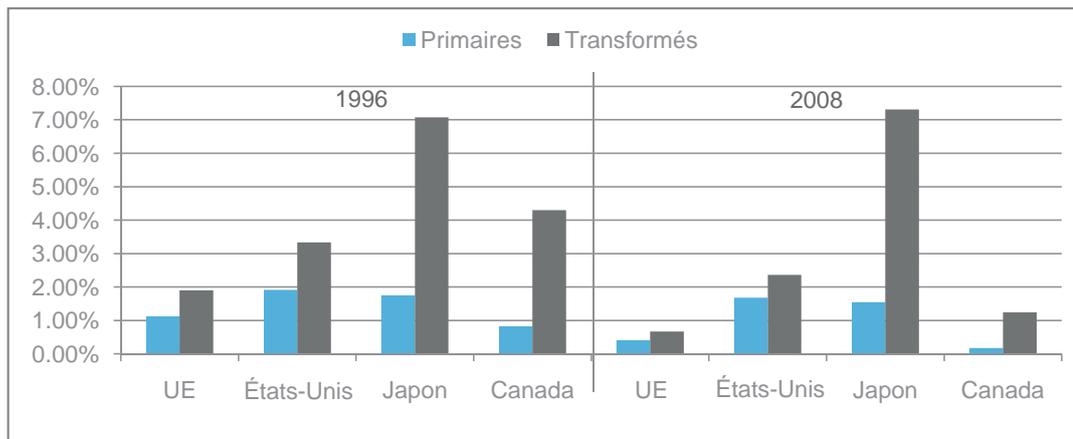
## ÉVOLUTION DES FLUX COMMERCIAUX DANS LE TEMPS

Représenter sous forme de graphique la part des exportations de produits agricoles transformés versus de produits primaires sur la période 1996 à 2008 fait apparaître

une baisse marquée de la part des produits transformés en particulier dans les pays en développement entre 1996 et 2001. Ce n'est qu'en 2001 que la part des exportations de produits transformés en provenance des pays en développement a retrouvé son niveau de 1996. La part des exportations de produits transformés en provenance de PMA a évolué de manière plus favorable, mais elle était initialement très basse. Les concessions commerciales accordées aux PMA, par la levée non réciproque des tarifs douaniers, ont permis une augmentation d'environ 5% des exportations de produits agricoles transformés sur la même période, en particulier depuis 2001 (figure 13).

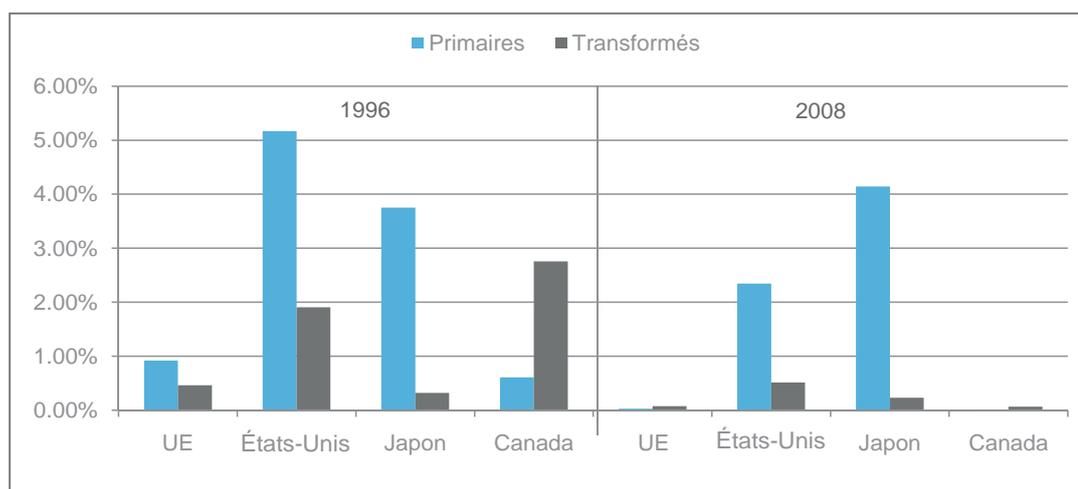
Depuis 2000, la valeur des exportations de l'OCDE a été multipliée par deux, soit une augmentation plus importante que celle enregistrée par tous les pays en développement

Figure 11 : Évolution de la progressivité des droits sur les produits industriels en provenance des pays en développement, 1996 et 2008



Source : Données ITC; basé sur la CGCE 21 et 22 (approvisionnements industriels).

Figure 12 : Évolution de la progressivité des droits sur les produits industriels en provenance des PMA, 1996 et 2008



Source : Données ITC; basé sur la CGCE 21 et 22 (approvisionnements industriels).

considérée conjointement. Il importe de noter que la moitié des exportations des pays en développement provient des BRICS et que les PMA ne représentent encore que 1,2% des exportations du groupe des pays en développement (figure 14). La part des PMA reste très modeste en termes absolus et relatifs.

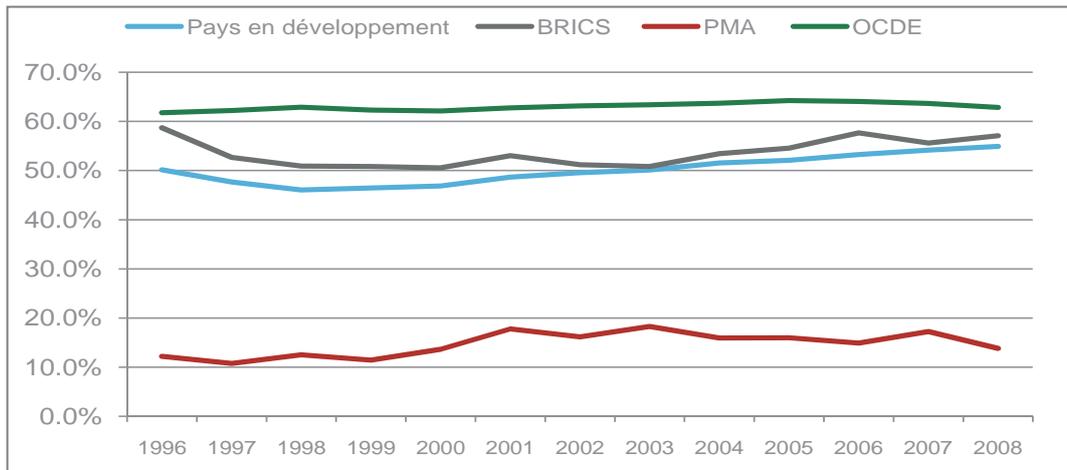
Depuis 2000, ce sont essentiellement les BRICS (figures 15 et 16) qui ont vu leurs exportations progresser. L'augmentation des exportations de pays en développement autres que les BRICS n'a pas été aussi vigoureuse que pour les pays de l'OCDE. Les PMA ont enregistré une augmentation de leurs exportations semblable à celle du groupe des pays en développement, mais inférieure à celle des BRICS. La différence entre la croissance des exportations des PMA et celle des pays en développement autres que les BRICS pourrait en partie s'expliquer par les préférences commerciales accordées, ce qui permet de penser que les tarifs plus élevés imposés aux pays en

développement autres que PMA constituent un obstacle de taille à la croissance. Il convient néanmoins de noter que les obstacles tarifaires ont été abaissés d'une manière générale, ce qui contribue à l'augmentation des exportations des pays en développement.

Il convient aussi de relever que les obstacles tarifaires et la progressivité des droits sont plus importants dans le secteur agricole et que les BRICS exportent essentiellement des produits non agricoles. Les PMA qui exportent principalement des produits agricoles affichent une croissance de leurs exportations qui n'est pas supérieure à celle d'autres pays en développement, et ce en dépit de la libéralisation tarifaire dont ont bénéficié ces pays ces dernières années.

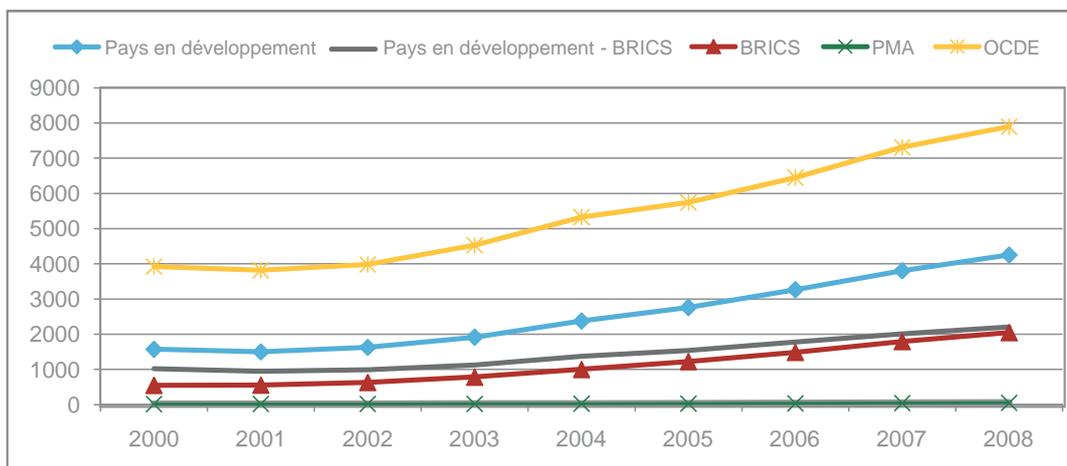
Rien n'indique que les PMA diversifient davantage leurs exportations en privilégiant les produits agricoles transformés comparés à d'autres pays en développement.

Figure 13 : Part des exportations de produits agricoles transformés versus produits primaires



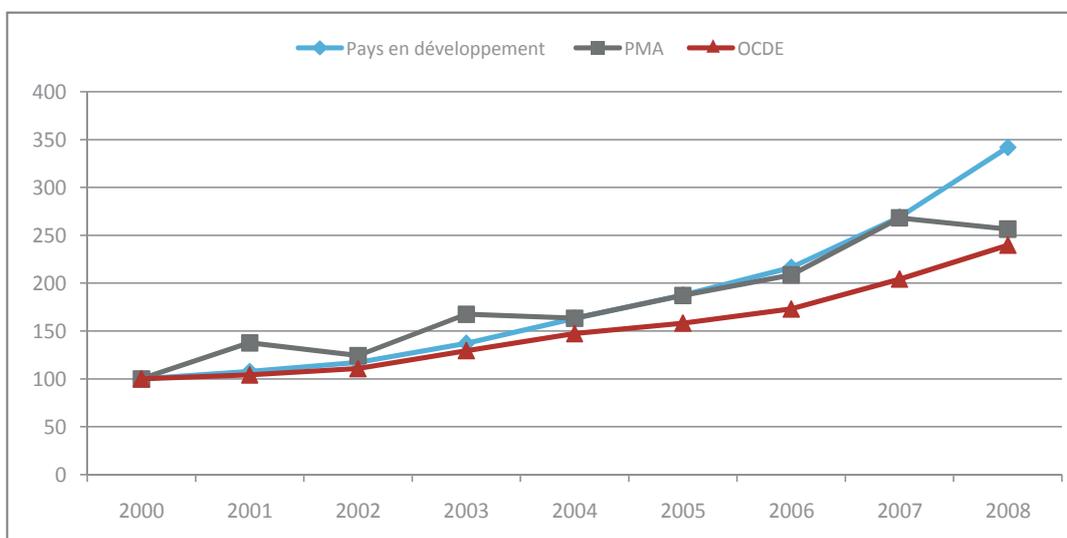
Source : Données ITC; basé sur la CGCE 21, 22 (approvisionnements industriels).

Figure 14 : Résultats à l'exportation par groupes de pays (minerais et pétrole exceptés), en milliards de \$E.-U.



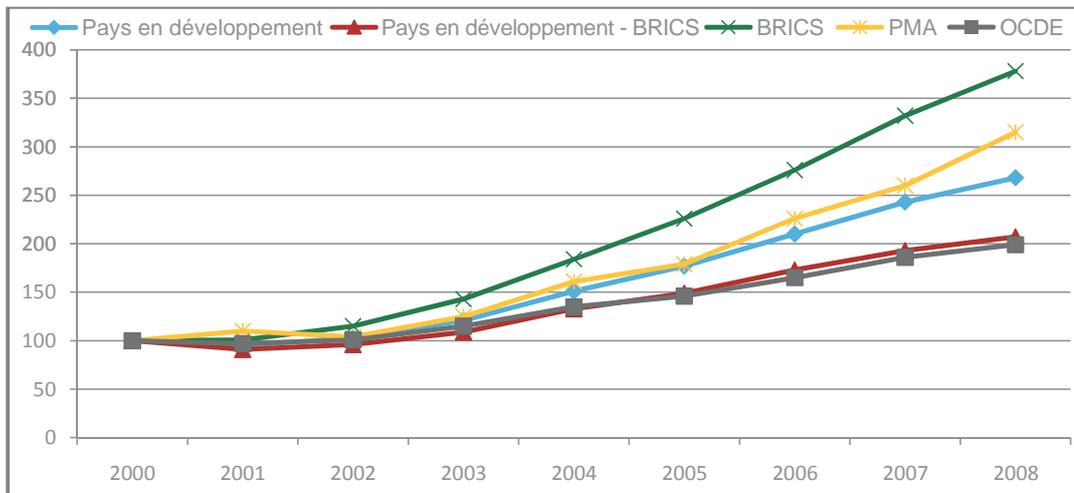
Source : Base de données ITC. Les flux commerciaux sont donnés en dollars et en valeur nominale.

Figure 15 : Augmentation en pourcentage de la valeur des produits agricoles transformés



Source : Base de données ITC. Les flux commerciaux sont donnés en dollars et en valeur nominale.

Figure 16 : Augmentation en pourcentage en valeur des produits non agricoles transformés (pétrole et minerais exceptés)



Source : Base de données ITC. Les flux commerciaux sont donnés en dollars et en valeur nominale.

Pour les PMA, l'augmentation de la valeur des produits agricoles transformés n'a pas été plus marquée que pour l'ensemble des pays en développement (figure 15).

S'agissant des produits non agricoles (figure 16), l'augmentation de la valeur à l'exportation des produits transformés en provenance des PMA est semblable à celle enregistrée par les BRICS, soit plus de deux fois la moyenne enregistrée par les pays en développement, BRICS exceptés. Ce qui est important, c'est que cette diversification vers les produits non agricoles transformés reste élevée, même en ne tenant pas compte des textiles. La croissance des exportations n'est donc pas simplement liée à l'augmentation des exportations de textiles, même si elles ont été très importantes sur la période à l'examen. Le pétrole et les minerais ont aussi été exclus. L'analyse menée confirme donc la contribution de la libéralisation des échanges commerciaux à la croissance des exportations des PMA.

Certains PMA semblent avoir réagi à la diversification verticale et horizontale. À titre d'exemple, les échanges commerciaux entre la République-Unie de Tanzanie et l'UE se sont élargis en 2008 à 77 lignes tarifaires supplémentaires au niveau à 6 chiffres du SH par rapport à 2000. Il n'en demeure pas moins que les résultats ont été mitigés et que certains pays non PMA tels que le Kenya ont également largement diversifié leurs exportations pendant la période à l'examen, bien qu'ils ne puissent prétendre aux préférences accordées aux PMA.

La crise financière a malheureusement sapé les tendances positives de la décennie écoulée. La Fiche d'information no. 3 (2010) Trade Map de l'ITC décrit l'impact de la crise financière sur le commerce des pays en développement. Le tableau broché est assez sombre, la valeur et le volume des échanges commerciaux ayant dégringolé, notamment ceux du pétrole et des minerais. Il est intéressant de constater que certaines exportations ont réussi à tirer leur épingle du

jeu, notamment les exportations de textiles, compensant ainsi certains effets négatifs sur le commerce. La chute des exportations liée à la baisse de la demande n'en demeure pas moins très marquée pour nombre de pays en développement. Les marchés de l'OCDE étant très sensibles au prix, les tarifs douaniers restants ont eu un effet plus préjudiciable encore pour les exportateurs.

## MESURES NON TARIFAIRES

Les exportations de marchandises font l'objet de mesures tarifaires et non tarifaires (MNT). Les MNT s'entendent des mesures de politique générale (droits de douane ordinaires exceptés) liées à l'exportation et à l'importation et qui peuvent avoir des retombées économiques sur le commerce international. Les MNT englobent un large éventail d'instruments comme les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), les obstacles techniques au commerce (OTC), les contingents tarifaires, les mesures anticoncurrentielles, les licences à l'importation et à l'exportation, les restrictions à l'exportation, les surtaxes douanières, les mesures financières, et les mesures antidumping<sup>28</sup>.

Les MNT sont complexes et propres au pays qui les applique. Elles sont aussi moins transparentes que les mesures tarifaires, ce qui complique le calcul des coûts des activités commerciales sur les marchés de destination. Par ailleurs, le nombre de MNT ne cesse d'augmenter et elles sont de plus en plus complexes. Les études menées en 2008 par l'ITC auprès de ses clients ont révélé que les MNT font partie des trois principales préoccupations d'ordre commercial<sup>29</sup>. Étant donné que l'information, les infrastructures techniques et les capacités nécessaires pour satisfaire aux prescriptions imposées par les MNT sont plus limitées dans les pays en développement, les exportateurs de ces pays risquent davantage d'être affectés par ces mesures.

Pour les exportateurs, le respect des MNT représente un coût supplémentaire et prend du temps, ce qui réduit la compétitivité des produits. À titre d'exemple, l'entreprise peut devoir envoyer des échantillons de ses produits à un laboratoire d'essai, obtenir des certificats d'évaluation de leur conformité, les faire traduire, et faire inspecter leurs expéditions avant la livraison. Pour faire face à ces difficultés rencontrées par les milieux d'affaires, l'ITC a effectué des recherches et mené des études afin de recenser les MNT les plus problématiques par produit et par marché d'exportation, à savoir celles qui constituent pour les entreprises des obstacles de taille à l'exportation de leurs marchandises.

## COMMENT MESURER LES MNT?

Des mesures directes et des techniques de quantification peuvent être utilisées afin d'estimer l'impact des MNT. Le présent rapport présente les résultats obtenus par mesure directe, au travers d'études de grande portée menées auprès des entreprises. Les études portant sur les MNT permettent aux entreprises de recenser et de notifier les MNT les plus lourdes ayant une incidence sur leurs résultats à l'exportation.

### Savoir comment les entreprises perçoivent les MNT

Travailler directement avec les entreprises de pays en développement a permis de confirmer que leurs principales préoccupations ont trait aux MNT et à l'environnement d'affaires en général. L'ITC s'efforce d'aider les pays à mieux comprendre les obstacles non tarifaires au commerce que rencontre leur branche de production. Les MNT sont considérées comme un élément clé de l'accès au marché et sont au tout premier plan des négociations commerciales bilatérales, régionales et multilatérales. Il est par conséquent fondamental de pleinement comprendre leur incidence sur les exportateurs et les importateurs.

Il est indispensable d'interroger les entreprises pour savoir comment elles perçoivent les MNT afin de pouvoir élaborer les stratégies nationales susceptibles de permettre de surmonter les obstacles au commerce. Exportateurs et importateurs sont confrontés aux MNT au quotidien et sont donc les mieux placés pour définir avec précision les difficultés et les problèmes rencontrés. Comprendre leurs préoccupations premières en la matière aide les gouvernements à affiner les mesures à prendre ainsi que les programmes de renforcement des capacités.

Pour recueillir le point de vue des importateurs et des exportateurs sur les MNT et autres obstacles au commerce rencontrés et les analyser, l'ITC a conçu et lancé des études pilotes sur les MNT dans six pays : le Chili, l'Inde, les Philippines, la Thaïlande, la Tunisie et l'Ouganda. Des études ont été menées sur les MNT ou sont en cours au

Burkina Faso, à Hong Kong (Chine), au Maroc, au Sri Lanka, au Paraguay, au Pérou et en Uruguay. L'objectif est de couvrir tous les pays en développement pour autant que les parties prenantes nationales le souhaitent.

### Mesures non tarifaires versus obstacles non tarifaires

Les termes mesure non tarifaire (MNT) et obstacle non tarifaire (ONT) sont souvent utilisés indifféremment. Cependant, dans le contexte actuel, il est très important de bien faire la différence entre les deux.

Les MNT sont, à priori, un concept neutre – il s'agit de mesures pouvant avoir un effet (positif ou négatif) sur le commerce, ou pas. Nombre des MNT récemment introduites sont le reflet de la complexité croissante des marchés et de la demande des consommateurs. Les MNT peuvent être introduites pour des raisons légitimes comme, par exemple, pour protéger la santé humaine, végétale et animale. Il n'est ni possible ni obligatoire « d'éliminer » ces MNT. Cependant, la transparence, l'abaissement du coût de la mise en conformité, et le renforcement des capacités dans le domaine des MNT peuvent faciliter le commerce international.

Contrairement aux MNT, les ONT ont un impact négatif sur le commerce. Certains ONT peuvent être la corollaire de MNT, mais d'autres, comme la distance, n'ont aucun lien avec elles.

Les études sur les MNT visent à recenser les MNT les plus problématiques pour les entreprises, sans rendre de jugement quant à leur légitimité. Par construction, les résultats de l'étude couvrent uniquement les MNT que les entreprises considèrent comme des obstacles sérieux ayant des conséquences négatives sur leurs exportations. Ces mesures sont considérées comme des « MNT lourdes ». Qui plus est, ces études permettent aussi de recenser et de notifier l'origine des difficultés causées par les MNT.

Pour les entreprises, les MNT peuvent devenir lourdes pour diverses raisons. Premièrement, les MNT en tant que telles peuvent être très strictes – à titre d'exemple, des seuils de tolérance pour les résidus peuvent être fixés à un niveau si bas qu'il en est pour ainsi dire impossibles à respecter (ou à ce point coûteux que ce n'est pas rentable, économiquement parlant, pour l'entreprise). Deuxièmement, les entreprises exportatrices ignorent parfois l'existence de certaines exigences, ou ne savent pas quels sont les niveaux de résidus et d'autres substances acceptables.

Troisièmement, l'entreprise peut être consciente de l'existence de cette exigence, voire la respecter, mais rencontrer malgré tout des difficultés à l'heure de démontrer la conformité de ses produits. À titre d'exemple, les organismes de certification (ou les laboratoires d'essai) peuvent être trop coûteux, situés trop loin, ou demander

## ENCADRÉ 4 : MÉTHODE D'ÉTUDE DES MESURES NON TARIFAIRES

Les études des MNT réalisées par l'ITC portent sur le commerce des marchandises. Les entretiens menés reposent sur les questionnaires de recensement des MNT et des obstacles au commerce particulièrement lourds et rencontrés au cours de l'année écoulée, questionnaires aussi destinés à déterminer les raisons pour lesquelles les MNT se transforment en obstacles pour les entreprises. Un échantillonnage aléatoire stratifié est utilisé pour s'assurer que les résultats de l'étude soient systématiques et représentatifs. Chaque économie soumise à étude est divisée en secteurs (strates) dont un certain nombre d'entreprises sont étudiées sur un mode aléatoire (de 300 à 1 500 entreprises par pays).

L'étude se divise en deux temps. Dans un premier temps, de brefs entretiens téléphoniques (environ 5 min) sont menés afin de trouver les entreprises affectées par des MNT lourdes ou d'autres obstacles au commerce. Les résultats des entretiens téléphoniques permettent de déterminer la proportion des entreprises affectées par des obstacles au commerce. Dans un second temps, des entretiens face-à-face (d'environ 40 min) sont menés auprès des entreprises ayant indiqué par téléphone que leurs exportations étaient entravées par des obstacles au commerce.

Les entretiens face-à-face permettent de recueillir des informations détaillées sur les MNT lourdes et autres obstacles au commerce rencontrés par produit et par pays partenaire. Les personnes qui mènent les entretiens utilisent un questionnaire préétabli afin de consigner l'expérience des entreprises et des MNT par « cas ». Pour chaque cas, plusieurs informations sont consignées comme le type de produit, le type de MNT (la nouvelle classification des MNT est présentée dans l'encadré 4), le pays qui applique la MNT, ainsi qu'une description des difficultés connexes. Cette méthode permet de recueillir des informations

uniquement sur les MNT très lourdes, et ce sont les entreprises interrogées qui jugent que les MNT représentent ou non un obstacle à leur activité.

Plusieurs mises en garde s'imposent à l'heure de comparer les résultats des études sur les MNT dans différents pays. Les données recueillies représentent le point de vue des entreprises. Les différences culturelles, les considérations linguistiques et la complexité du sujet peuvent avoir influencé tant les personnes interrogées que le partenaire local (généralement une entreprise spécialisée dans les enquêtes) chargé de réaliser les études pour le compte de l'ITC. Dans tous les pays couverts, les enquêteurs utilisent un questionnaire très similaire et classent les MNT évoquées selon la classification en vigueur. Et pourtant, certains problèmes notifiés pourraient avoir été mal classés et s'être vu attribuer un code MNT qui ne leur correspond pas. Qui plus est, certains problèmes commerciaux ne sont pas toujours connus des entreprises ni consignés dans le cadre de ces études, comme par exemple les interventions axées sur la demande, telles les campagnes « achetez national ».

Enfin, les études menées au Chili, en Inde, aux Philippines, en Thaïlande, en Tunisie et en Ouganda ont été réalisées selon une méthode légèrement différente. C'est à partir des informations obtenues et de l'expérience accumulée dans le cadre de ces études pilotes qu'un entretien téléphonique préalable a ensuite été ajouté pour réaliser une première sélection afin de déterminer et de consigner les expériences des entreprises, qu'elles soient neutres/positives ou négatives. Associés à un échantillon représentatif, les résultats de la sélection téléphonique nous permettent de calculer la proportion des entreprises affectées de manière négative par des problèmes liés aux MNT pour chaque pays étudié (ces résultats sont donnés plus bas).

des paiements informels. Dans ce cas là, le problème est lié à la MNT, mais elle n'en est pas la cause directe. Ces problèmes sont considérés comme des obstacles d'ordre procédural. Ils englobent une large gamme de contraintes, qui vont des obstacles et retards administratifs à l'attitude des fonctionnaires, en passant par le manque de protection juridique.

À titre d'exemple, un exportateur de poisson des Philippines interrogé a rencontré des difficultés liées aux seuils de tolérance de résidus ou à la contamination par certaines substances présentes dans les denrées alimentaires et l'alimentation animale, les normes de l'UE étant à ses yeux trop élevées. Une entreprise du Burkina Faso exportatrice de graines de sésame vers Israël et la Suisse, a fait état d'une expérience similaire. Il s'agit là d'exemples de mesures appliquées par des pays développés dont les

exigences sont plus strictes que celles contenues dans des MNT semblables appliquées sur d'autres marchés d'importation. Un exportateur philippin travaillant avec le Japon a déclaré que « Les gombos devraient être classés parmi les produits pour lesquels peuvent être utilisés certains pesticides/produits chimiques. L'absence d'une telle liste de produits autorisés signifie que les envois sont automatiquement rejetés. » Dans ce cas là, les difficultés auxquelles se heurte l'exportateur ne découlent pas du fait que les prescriptions imposées sont strictes, mais du fait qu'elles changent trop fréquemment et qu'il n'a pas accès aux informations les plus récentes en la matière.

L'expression « problèmes liés aux MNT » est employée pour décrire tous les obstacles rencontrés par les entreprises, y compris les MNT les plus lourdes et les obstacles d'ordre procédural susmentionnés, de même que les goulots

d'étranglement liés aux infrastructures d'exportation et à l'environnement d'affaires. Les entreprises peuvent rencontrer des problèmes liés aux MNT dans leur pays d'origine, ainsi que dans les pays partenaires, de transit et de destination.

## PRINCIPALES CONSTATATIONS DE L'ÉTUDE

Les résultats de l'étude indiquent qu'une large proportion d'entreprises est affectée par les MNT, dans la plupart des cas des mesures techniques. Les entreprises qui exportent à partir de pays en développement sans littoral (PDSL) sont plus touchées par ces mesures. Les MNT varient considérablement selon le produit exporté et le marché d'importation. Un grand nombre des difficultés rapportées sont liées aux MNT appliquées par des partenaires dans les régions d'origine ainsi qu'aux obstacles internes<sup>30</sup>.

### *Entreprises affectées*

Dans la plupart des pays un pourcentage significatif d'entreprises a été confronté à des MNT extrêmement problématiques considérées comme des obstacles au commerce. Parmi tous les pays étudiés, c'est au Sri Lanka que le pourcentage d'entreprises affectées était le plus élevé (69,6%), et à Hong Kong (Chine) qu'il était le plus bas (23,1%).

### *Les petites entreprises sont-elles systématiquement victimes?*

Les études menées remettent en cause l'idée fréquemment répandue selon laquelle les petites entreprises<sup>31</sup> font plus souvent l'expérience négative des MNT que les entreprises de plus grande taille (**tableau 8**). Les petites entreprises peuvent être plus affectées que leurs homologues de plus

grande taille dès lors que le respect des MNT représente un coût fixe. Dans le cas d'envois de petite taille, le coût unitaire de la conformité aux MNT s'en trouve relevé. Le nombre d'entreprises affectées était plus élevé parmi les petites entreprises interrogées au Maroc et au Paraguay. En revanche, les études menées au Pérou et au Sri Lanka n'ont pas révélé de différence systématique entre les petites et les grandes entreprises, alors que les résultats pour Hong Kong (Chine) et le Burkina Faso n'ont pas permis de confirmer ce biais basé sur la taille. Ces résultats très variables pourraient s'expliquer par le fait que des transitaires spécialisés au Pérou et à Hong Kong (Chine) fournissent aussi leurs services aux petites entreprises, mais cette hypothèse mériterait d'être étudiée plus avant.

D'autres caractéristiques de l'entreprise, comme la présence de capitaux étrangers et l'âge de l'entreprise pourraient aussi avoir une incidence non négligeable sur la manière dont les entreprises perçoivent les MNT, mais là aussi des analyses plus poussées s'imposent.

### *Types de MNT et incidence*

Les mesures techniques, qui regroupent toutes les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) ainsi que les obstacles techniques au commerce (OTC), font partie des plus fréquemment mentionnées dans tous les pays étudiés (71,6% en moyenne, voir **tableau 9** plus bas). Parmi ces mesures figurent les règlements portant sur les caractéristiques du produit ou sur le procédé de production. Les plus fréquemment mentionnées sont les prescriptions en matière de certification (12,7% de toutes les mesures techniques invoquées), d'étiquetage, de marquage et de conditionnement (8,3%) et de traçabilité (6,5%). En ce qui concerne les mesures non techniques, l'inspection avant expédition et autres formalités douanières (8,3% de toutes les mesures invoquées), les mesures liées à l'exportation ainsi que les impositions, taxes et autres mesures paratarifaires (5,3%) sont au nombre des préoccupations les

Tableau 8 : Incidence des MNT en fonction de la taille de l'entreprise exportatrice en 2010

Pays étudié	Part des entreprises exportatrices affectées, %			Nombre d'entreprises exportatrices sélectionnées par téléphone	
	Petites	Moyennes et grandes	Total**	Petites	Moyennes et grandes
Burkina Faso*	60.3	70.7	63.2	58	41
Hong Kong (Chine)	22.8	27.1	23.1	1 834	107
Maroc*	55.3	38.5	41.0	123	457
Paraguay*	65.2	59.5	60.9	92	185
Pérou	43.8	43.7	41.8	130	490
Sri Lanka	70.2	70.0	69.6	47	347

\* Résultats préliminaires, l'analyse des résultats étant toujours en cours. Basé sur les rapports des entreprises exportatrices (et transitaires).

\*\* Parmi toutes les entreprises affectées figurent des entreprises dont la taille n'est pas connue, il ne s'agit par conséquent pas d'une moyenne pondérée de la taille des entreprises.

plus importantes exprimées par les entreprises interrogées, tant exportatrices qu'importatrices.

Tableau 9 : Part moyenne des MNT rapportées

Mesures non techniques	29.4%
Inspection avant expédition, autres formalités douanières	8.3%
Mesures de contrôle des prix	1.4%
Mesures de contrôle des quantités	2.6%
Impositions, taxes et autres mesures paratarifaires	5.3%
Mesures financières	2.7%
Mesures liées aux exportations	6.6%
Autres	2.5%
Obstacles techniques au commerce	71.6%
Seuils de tolérance des résidus...*	2.9%
Prescriptions relatives à l'étiquetage, au marquage et au conditionnement	8.3%
Prescriptions relatives à la traçabilité	6.5%
Prescriptions relatives aux essais	5.1%
Prescriptions relatives à la certification	12.7%
Autres mesures techniques	35.1%

Note : Le présent tableau a été établi à partir des rapports (face-à-face) des exportateurs et importateurs (et transitaires) du Chili, de l'Inde, des Philippines, de la Thaïlande, de la Tunisie, de l'Ouganda, du Burkina Faso, de Hong Kong (Chine), du Pérou et du Sri Lanka.

\* Seuils de tolérance des résidus et contaminants ou restrictions d'utilisation de certaines substances.

La ventilation des données par pays montre que, quel que soit le pays, les mesures techniques sont les principales préoccupations, mais les mesures à proprement parler varient, elles, considérablement. Au Burkina Faso et aux Philippines, 47,1% et 24,4% respectivement de toutes les mesures techniques évoquées concernent la certification, alors qu'en Ouganda la certification n'a été mentionnée que dans 3,2% des cas (**tableau 10** ci-dessous). En Ouganda, en Inde et au Chili, l'étiquetage, le marquage et le conditionnement ont été plus souvent mentionnés que dans d'autres pays (10,8%, 14,3% et 19,6% respectivement). Les prescriptions en matière de traçabilité constituent un problème relativement important en Thaïlande et en Tunisie (14% et 11,4% respectivement).

Les entreprises éprouvent bien des difficultés à respecter les mesures techniques. Différentes explications peuvent être avancées telles la complexité de ces mesures, ainsi que le manque de transparence (les mesures changent souvent) et l'accès insuffisant à l'information (les mesures varient du tout au tout d'un pays importateur à l'autre). Ces résultats sont en partie imputables à l'éventail de produits exportés par chaque pays étudié, comme nous l'évoquerons dans la sous-section suivante.

### Produits exportés les plus fréquemment notifiés comme étant soumis à des MNT

Les résultats des études portant sur les MNT ont confirmé que celles-ci varient d'un secteur à l'autre. À titre d'exemple, les MNT notifiées par les exportateurs sont moins

Tableau 10 : Part des MNT rapportées, par pays étudié

Pays étudié (exportateur)	Mesures techniques sélectionnées (SPS et OTC)					Inspection avant expédition et autres formalités douanières %	Impositions, taxes et autres mesures paratarifaires %	Total absolu de cas de MNT
	Prescriptions relatives à l'étiquetage, au marquage et au conditionnement %	Prescriptions relatives à la traçabilité %	Prescriptions relatives aux essais %	Seuils de tolérance des résidus et contaminants ou restrictions d'utilisation de certaines substances %	Prescriptions relatives à la certification %			
Burkina Faso	1.5	1.5	1.5	0.0	47.1	1.5	11.8	68
Hong Kong (Chine)	4.0	7.5	4.0	0.0	8.0	10.6	7.0	199
Chili	19.6	4.3	2.5	2.7	16.6	14.0	1.2	673
Inde	14.3	0.9	2.2	1.0	13.3	7.7	4.0	776
Pérou	8.2	0.0	5.2	3.7	15.7	0.7	3.7	134
Philippines	8.5	4.0	4.7	5.5	24.4	3.1	2.7	851
Sri Lanka	0.8	0.4	7.9	0.0	27.3	0.4	4.1	238
Thaïlande	9.4	14.0	7.8	9.2	15.3	2.3	0.2	1803
Tunisie	8.9	11.4	4.9	1.1	10.2	22.6	4.7	810
Ouganda	10.8	5.4	11.6	0.2	3.2	23.1	7.4	593

Note : Basé sur les rapports des entreprises exportatrices.

nombreuses pour les produits agricoles. Cela semble logique, étant donné que les produits agricoles englobent les denrées alimentaires et l'alimentation animale, et que leur contrôle est essentiel pour garantir la santé et le bien-être des consommateurs ainsi que la protection de l'environnement. Tous les gros marchés d'importation se sont dotés de systèmes de contrôle particuliers pour les produits destinés à la consommation directe par des personnes et des animaux, tel le Système d'alerte rapide pour les denrées alimentaires et les aliments pour animaux (RASFF) de l'Union européenne<sup>32</sup>.

Les produits les plus fréquemment soumis à des MNT se sont les fruits et de fruits à coque exportés. Au Burkina Faso et au Chili, 14,7% et 34,0% de toutes les MNT notifiées concernent ces produits (tableau 11). La part des MNT appliquées aux fruits et aux fruits à coque est disproportionnellement plus grande que celle des MNT

appliquées à tous les autres groupes de produits, même agricoles, vraisemblablement parce que les fruits sont périssables. La longueur des procédures liées aux MNT peut être préjudiciable aux produits frais.

Les exportateurs des Philippines, de la Thaïlande et de l'Ouganda ont aussi indiqué que les fruits et fruits à coque comestibles faisaient partie des produits les plus difficiles à exporter (un peu plus de 9% de l'ensemble des rapports présentés dans chacun de ces pays portaient sur les fruits et fruits à coque comestibles). Parmi les autres produits source de préoccupation pour les exportateurs figurent les machines électriques (7%) en Inde, le bois et les produits du bois (11,5%) aux Philippines, les vêtements et les accessoires du vêtement, non tricotés ou crochetés (13%) en Tunisie, et le café, le thé, le maté et les épices (18,5%) en Ouganda.

Tableau 11 : Groupes de produits les plus affectés par les MNT

Pays étudié	1 <sup>er</sup> groupe de produits le plus mentionné	Part du total de cas, %	2 <sup>ème</sup> groupe de produits le plus mentionné	Part du total de cas, %	3 <sup>ème</sup> groupe de produits le plus mentionné	Part du total de cas, %	Nombre total de cas de MNT
Burkina Faso	Graisses et huiles animales ou végétales et produits de leur dissociation; graisses comestibles préparées; cires animales ou végétales	26.5	Graines oléagineuses et fruits oléagineux	19.1	Fruits et fruits à coque comestibles	14.7	68
Hong Kong (Chine)	Machines électriques; équipements et pièces	35.2	Matières plastiques et ouvrages en ces matières	10.1	Ouvrages divers	5.5	199
Chili	Fruits et fruits à coque comestibles	34.0	Boissons, spiritueux et vinaigre	11.3	Poissons et crustacés	7.6	673
Inde	Machines électriques; équipements et pièces	7.0	Chaudières, machines, appareils et engins mécaniques	4.8	Filaments synthétiques ou artificiels; lames et formes similaires	4.0	776
Pérou	Légumes et certaines racines et tubercules comestibles	14.1	Vêtements et accessoires du vêtement, tricotés ou crochetés	11.9	Vêtements et accessoires du vêtement, non tricotés ou crochetés	10.4	134
Philippines	Bois et articles en bois; charbon de bois	11.5	Meubles	11.4	Fruits et fruits à coque comestibles	9.4	851
Sri Lanka	Café, thé, maté et épices	42.0	Vêtements et accessoires du vêtement, non tricotés ou crochetés	11.8	Vêtements et accessoires du vêtement, tricotés ou crochetés	11.3	238
Thaïlande	Fruits et fruits à coque comestibles	9.3	Poissons et crustacés	8.3	Matériel et pièces de machines électriques	5.3	1803
Tunisie	Vêtements et accessoires du vêtement, non tricotés ou crochetés	13.0	Vêtements et accessoires du vêtement, tricotés ou crochetés	7.7	Chaudières, machines, appareils et engins mécaniques	6.0	810
Ouganda	Café, thé, maté et épices	18.5	Fruits et fruits à coque comestibles	9.3	Matières plastiques et ouvrages en ces matières	4.2	593

Note : Basé sur les rapports des entreprises exportatrices. Les groupes de produits sont définis au niveau à deux chiffres du Système harmonisé (SH-2).

### Pays partenaires appliquant des MNT

Les études portant sur les MNT ont confirmé que les pays partenaires importateurs déterminent dans une grande mesure l'incidence des MNT. Les mesures appliquées par les États-Unis étaient au nombre des problèmes les plus fréquemment rencontrés aux Philippines et en Inde, représentant respectivement 28,7% et 14% de tous les cas notifiés (tableau 12). Pour les exportateurs interrogés au Burkina Faso, en Inde, en Thaïlande, en Tunisie et en Ouganda, l'Union européenne est le partenaire qui applique les MNT les plus lourdes. Parmi les pays de l'UE, la France, l'Italie, la Belgique et le Royaume-Uni sont les marchés les plus difficiles. Le Japon et le Canada étaient aussi considérés comme appliquant des MNT lourdes. Dans le tableau 12 les pays développés importateurs sont les partenaires les plus souvent cités.

De manière assez surprenante, parmi les marchés d'importation les plus difficiles figuraient ceux d'un certain nombre de pays en développement. Plus frappant encore, la plupart de ces partenaires en développement se situent dans la même région et sont parties aux mêmes accords commerciaux que le pays répondant.

Les résultats des études portant sur les MNT indiquent que le fait d'être partie au même accord commercial ne préserve pas les pays exportateurs des MNT. Le Burkina Faso est membre de la Communauté économique des États d'Afrique de l'ouest (CEDEAO), de même que la Côte d'Ivoire mentionnée dans 12,9% de tous les rapports comme pays partenaire appliquant des MNT lourdes. Une situation semblable a été rapportée en Ouganda qui est membre de la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) aux côtés du Kenya (considéré comme le troisième partenaire le plus problématique pour les exportateurs ougandais). Les exportateurs chiliens ont déclaré rencontrer des difficultés avec le Brésil, bien que les deux pays soient membres de

l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI). Pour les exportateurs tunisiens, les deuxième et troisième marchés les plus difficiles sont la Jamahiriya arabe libyenne (15,6% de toutes les MNT notifiées), et l'Algérie (8,5%) – en dépit de leur appartenance commune à la Ligue des États arabes.

Ces résultats laissent à penser que les dispositions relatives aux MNT des accords commerciaux existants sont insuffisantes ou qu'elles ne sont pas pleinement mises en œuvre. Ils peuvent aussi suggérer que les MNT sont détournées de leur objectif premier et utilisées à des fins protectionnistes, se substituant ainsi aux droits de douane. Lorsque les droits de douane sont peu élevés, les pays importateurs sont peut-être davantage incités à introduire des MNT. Cette hypothèse reste préliminaire et mérite une analyse plus approfondie ainsi qu'un complément d'informations.

En règle générale, les résultats concernant les pays partenaires appliquant des MNT doivent inciter à la prudence car ils pourraient pâtir d'un « biais d'endogénéité ». Les pays dont les échanges commerciaux sont plus importants concluent généralement davantage d'accords commerciaux, et la probabilité qu'ils soient confrontés à un nombre élevé de problèmes commerciaux tels ceux consignés dans le cadre des études sur les MNT s'en trouve accrue. Dans le même temps, le nombre absolu de cas est un bon indicateur du besoin d'assistance liée aux MNT, étant donné que faciliter les échanges commerciaux entre les pays dont les flux d'échange sont importants aura davantage d'effet sur les exportations des pays en développement.

Les résultats de l'étude peuvent être présentés sous forme de nombre de cas par million de \$E.-U. d'exportations pour chaque partenaire commercial, ce qui permet de supprimer l'effet lié à la taille des marchés importateurs. Comme le

Tableau 12 : Partenaires appliquant des MNT les plus fréquemment cités

Pays étudié (exportateur)	1 <sup>er</sup> partenaire le plus cités	Part du total des cas cités, %	Part des exportations, %	2 <sup>ème</sup> partenaire le plus cité	Part du total des cas cités, %	Part des exportations, %	3 <sup>ème</sup> partenaire le plus cité	Part du total des cas cités, %	Part des exportations, %	Nombre absolu de MNT
Burkina Faso	UE	45.6	27.9	Côte d'Ivoire	11.8	3.8	Mali	7.4	1.2	68
Hong Kong (Chine)	UE	33.2	12.5	Chine	22.1	52.2	États-Unis	17.6	11.6	199
Chili	États-Unis	14	14.5	Brésil	11.6	6.2	UE	10.5	27.8	673
Inde	UE	23.7	25.6	États-Unis	12.5	14.3	Émirats arabes unis	12.4	8.4	776
Pérou	UE	32.8	23.4	États-Unis	17.2	24.3	Équateur	12.7	3.5	134
Philippines	États-Unis	28.7	17.8	UE	19.9	18.4	Japon	7.9	15.6	851
Sri Lanka	UE	34.9	37.3	États-Unis	13	23.5	Inde	6.7	4.7	238
Thaïlande	UE	30.1	14.2	États-Unis	18.6	12.2	Japon	11.7	11.8	1 803
Tunisie	UE	63.5	70.2	Jamahiriya arabe libyenne	15.6	5.5	Algérie	8.5	2.4	810
Ouganda	UE	27.3	27.9	Rwanda	18.5	8.5	Kenya	9.9	9.8	593

Note : Basé sur les rapports des entreprises exportatrices.

Tableau 13 : Partenaire appliquant des MNT le plus cité, pondéré des échanges

Pays étudié (exportateur)	1 <sup>er</sup> partenaire le plus cité	Nombre de cas par million de \$ d'exportations	Part des exportations, %	2 <sup>ème</sup> partenaire le plus cité	Nombre de cas par million de \$ d'exportations	Part des exportations, %	3 <sup>ème</sup> partenaire le plus cité	Nombre de cas par million de \$ d'exportations	Part des exportations, %	Nombre absolu de cas de MNT
Burkina Faso	Canada	8.94	0.14	Mali	0.54	2.27	Côte d'Ivoire	0.51	3.78	68
Hong Kong (Chine)	UE	0.0017	12.5	Australie	0.0011	1.4	États-Unis	0.00098	11.6	199
Chili	Israël	0.16	0.1	Cuba	0.86	0.1	Argentine	0.1	1.8	673
Inde	Nouvelle-Zélande	0.075	0.15	Maurice	0.035	0.2	Australie	0.026	1	776
Pérou	Fédération de Russie	0.19	0.24	Équateur	0.04	3.52	Venezuela (République bolivarienne du)	0.03	5.45	134
Philippines	Égypte	0.57	0.04	Arabie saoudite	0.54	0.1	Qatar	0.4	0.03	851
Sri Lanka	Mexique	0.2	0.9	Pakistan	0.2	0.8	Australie	0.1	1.2	238
Thaïlande	Bahreïn	0.07	0.09	Canada	0.03	0.9	Nouvelle-Zélande	0.03	0.5	1 803
Tunisie	Mali	0.7	0.05	Algérie	0.18	2.39	Chine	0.16	0.32	810
Ouganda	Norvège	5.47	0.52	Danemark	4.1	0.1	Égypte	2.93	0.2	593

Note : Basé sur les rapports des entreprises exportatrices. Le premier pays partenaire le plus cité est choisi parmi les marchés d'importation pour lesquels plus de 10 cas ont été rapportés (plus de 5 cas pour le Burkina Faso).

montre le **tableau 13**, les États-Unis et l'UE ne sont pas les partenaires les plus difficiles si l'on pondère les MNT de la valeur des exportations bilatérales. Qui plus est, parmi les partenaires les plus difficiles figurent un certain nombre de pays en développement. Au Chili, les exportateurs ont cité 0,1 cas de MNT par million de \$E.-U. d'exportations à destination de l'Argentine; aux Philippines, le partenaire le plus difficile au regard de la valeur des exportations est l'Égypte (0,6 cas par million de \$E.-U. d'exportations bilatérales); en Thaïlande c'est le Bahreïn (0,1); et en Tunisie, l'Algérie (0,2). Il est intéressant de noter la part tout à fait marginale des exportations des pays étudiés à destination des marchés les plus difficiles, celle-ci allant de 0,04% (part des exportations des Philippines destinées à l'Égypte) à 12,5% (part des exportations de Hong Kong (Chine) destinées à l'Union européenne), ce qui permet d'imaginer l'impact potentiellement élevé de la levée des obstacles au commerce. On constate au tableau 13 que les pays en développement importateurs sont beaucoup moins présents. Le tableau montre l'importance de la pondération des échanges, le pays partenaire appliquant des MNT le plus cité n'étant alors plus un pays développé comme dans le cas du Pérou, des Philippines, du Sri Lanka, de la Thaïlande et de la Tunisie.

Les études indiquent que tant l'incidence des MNT que leur type dépendent du pays qui les applique. Une vue d'ensemble de la situation est donnée dans la **figure 17** qui contient les parts de plusieurs groupes de MNT parmi les plus cités. Les pays qui appliquent des MNT sont répartis en deux groupes : pays de l'OCDE (Chili, Mexique, République de Corée et Turquie exceptés) et pays en développement (tous les autres pays). La part des mesures techniques notifiées, telles que les prescriptions en matière d'étiquetage, de marquage et de conditionnement, les prescriptions en matière de traçabilité, les prescriptions en matière d'essai, et les seuils de tolérance de résidus et de

contaminants, ou l'utilisation restreinte de certaines substances, est plus élevée dans les pays de l'OCDE que dans les pays en développement. Par conséquent, les exportateurs des pays en développement devraient vraisemblablement être plus affectés par les mesures non techniques, telles que les inspections avant expédition et autres formalités douanières (qui représentent 10,2% de toutes les mesures appliquées par les pays en développement et 8,2% de toutes les mesures appliquées par les pays développés), ainsi que les impositions, taxes et autres mesures paratarifaires.

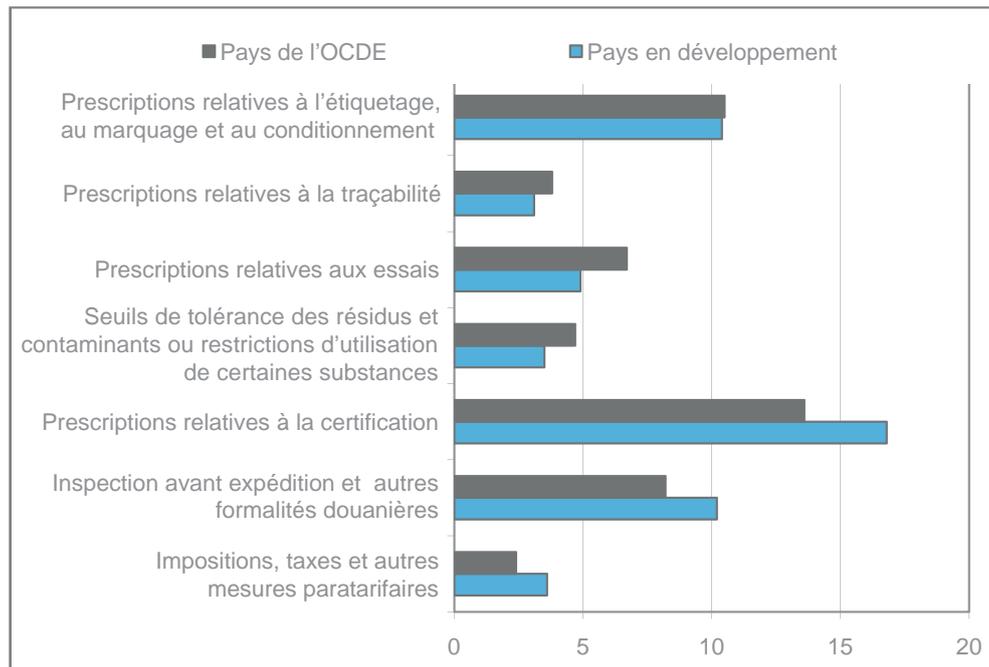
Les études indiquent donc que les exportations à destination des pays en développement étaient plus affectées par les inspections, formalités et impositions, alors que les exportations vers l'OCDE faisaient l'objet de mesures techniques axées sur les caractéristiques du produit et le procédé de production.

### Obstacles internes au commerce

Bien que la majorité des mesures soient appliquées par les pays de destination des exportations, des problèmes surgissent aussi dans les pays d'origine. L'analyse des cas rapportés donne à penser que nombre des problèmes auxquels sont confrontées les entreprises étudiées sont dues à l'insuffisance des procédures douanières et administratives ainsi qu'au manque d'installations nécessaires à l'exportation dans leurs pays d'origine.

Les rapports des exportateurs de meubles des Philippines confirment cet état de fait. Les meubles représentent un poste d'exportation important pour les Philippines, et près de 60% de toutes les exportations de meubles étaient destinés aux États-Unis en 2008 (année pendant laquelle l'étude a été réalisée aux Philippines). Un grand nombre

Figure 17 : Types de mesures rapportées, par pays de l'OCDE et en développement appliquant des MNT



Note : Basé sur les rapports des entreprises exportatrices du Burkina Faso, du Chili, d'Inde, des Philippines, de Thaïlande, de Tunisie et d'Ouganda. Les pourcentages représentent les parts des groupes de MNT par rapport au nombre total de MNT tous pays confondus.

des rapports présentés dans le cadre de l'étude concernaient ce secteur d'activité (11,4%). Dans le même temps, les exportateurs de meubles thaï n'ont pour ainsi dire fait état d'aucune difficulté dans le cadre de leurs échanges avec les États-Unis, bien qu'à l'instar des Philippines, la Thaïlande ait exporté une grande partie de ses meubles vers les États-Unis en 2008 (\$E.-U. 251 millions sur \$E.-U. 1 385 millions).

Une analyse plus poussée des rapports consacrés aux exportations de meubles indique que dans 50% des cas il s'agit de certificats exigés par les États-Unis mais délivrés par des organismes philippins. Dans ce cas précis, c'est le manque d'efficacité des organismes philippins, en particulier de l'administration douanière, qui est à l'origine de ces problèmes de mise en conformité. Les exportateurs philippins ont également mentionné un nombre significatif de cas d'irrégularités de paiement. Ces observations vont dans le sens des conclusions du Enabling Trade Index 2009 (World Economic Forum) consacré aux Philippines, qui considère que l'efficacité de l'administration douanière, l'efficacité des procédures à l'importation/à l'exportation et la transparence de l'administration à la frontière sont relativement faibles.

Dans tous les pays étudiés, des cas semblables ont été rapportés. Nombre de MNT ne défavorisent pas les marchandises en fonction de leur origine, mais la capacité

des entreprises de respecter les MNT varie considérablement selon les marchés d'exportation. Les résultats les plus frappants concernent le Burkina Faso où les difficultés internes sont considérées comme les plus gros obstacles aux échanges par les exportateurs, et ce dans la quasi totalité des secteurs étudiés.

### Pays sans littoral

On s'attendait a priori à ce que les exportateurs de pays en développement sans littoral (PDSL) soient plus touchés par les MNT, la plupart de leurs exportations devant franchir deux frontières – celle du pays de transit et celle du pays de destination finale. Les études en cours pour 2010 le confirment. Au Burkina Faso et au Paraguay 63,2% et 60,9% de tous les exportateurs interrogés ont fait une expérience négative des MNT (voir **tableau 8**). Cette proportion est bien plus élevée que dans d'autres pays en développement bénéficiant d'un accès direct au transport maritime.

Ne pas disposer de littoral ne constitue cependant pas automatiquement un inconvénient à l'exportation. Les pays sans littoral ayant une frontière avec des pays développés dont l'environnement d'affaires est efficace sont encore plus ouverts au commerce que leurs voisins non enclavés. À titre d'exemple, certains pays développés sans littoral réussissent à l'exportation, bien souvent grâce à leur petite

taille et à la proximité de marchés importants. Le ratio exportations/PIB des pays sans littoral de l'OCDE se situe à 0,54, alors que pour les pays de l'OCDE non enclavés, il est de 0,22.

Inversement, la plupart des pays en développement sans littoral sont entourés par d'autres pays en développement ou pays moins avancés dont l'environnement d'affaires est inefficace et les procédures à la frontière difficiles. À titre d'exemple, l'Ouganda se situe à la 145<sup>ème</sup> place sur 183 pays en termes d'échanges commerciaux transfrontières<sup>33</sup>, et ses cinq voisins se classent plus ou moins au même niveau, voire moins bien. Pendant l'étude sur les MNT menée en Ouganda, nombre d'exportateurs ont fait état de difficultés rencontrées lors du passage par le Kenya jusqu'au port de Mombasa. La plupart des problèmes évoqués concernaient la piètre qualité des infrastructures ferroviaires et routières, les contrôles fréquents conjugués aux paiements informels, ainsi que l'insuffisance des installations nécessaires à l'exportation (installations de stockage réfrigéré, par exemple). Ces difficultés compliquent considérablement l'exportation et le respect des MNT en plus d'en accroître le coût pour les exportateurs ougandais.

Afin d'améliorer la transparence des MNT, et donc les conditions d'accès au marché, l'ITC a entrepris de réaliser une étude auprès des entreprises de pays en développement du monde entier. L'étude ne porte pas sur la légitimité des MNT mais plutôt sur la perception qu'a l'entreprise de l'impact des MNT sur ses résultats à l'exportation.

Les résultats des études menées dans les dix premiers pays ont mis au jour les variations qui existent en termes d'incidence et de type de MNT lourdes rencontrées par les exportateurs. Les petites entreprises et les entreprises de pays sans littoral sont davantage touchées par des problèmes liés aux MNT. Les types d'obstacles prévalent sont fonction des produits et du marché de destination. Tant les pays développés que les pays en développement qui importent sont confrontés à d'importants obstacles, alors qu'ils sont souvent parties aux mêmes accords commerciaux.

Bien que les MNT soient fonction du pays qui les appliquent, les raisons pour lesquelles l'entreprise exportatrice considère que la mesure appliquée est lourde ne sont pas nécessairement associées au pays qui applique la mesure. Ces obstacles peuvent être liés au pays d'origine de l'exportateur – en cas, par exemple, d'insuffisance des infrastructures liées à l'exportation et d'inefficacité des procédures.

Les deux conclusions les plus importantes de l'étude sur les MNT sont donc : premièrement, l'accès au marché commence chez soi. Il reste beaucoup à faire en termes de réforme et d'amélioration des institutions et politiques internes. Deuxièmement, un environnement d'affaires propice au commerce est indispensable pour améliorer la

compétitivité des entreprises à l'exportation, et se traduit par une amélioration des résultats à l'exportation. Ces efforts doivent s'accompagner de négociations multilatérales, régionales et bilatérales visant à améliorer la transparence et la prévisibilité des MNT et à supprimer les obstacles d'ordre procédural et autres obstacles au commerce.

## PRÉFÉRENCES ACCORDÉES AUX PAYS LES MOINS AVANCÉS

Les grandes économies développées et plusieurs marchés émergents accordent un éventail de préférences commerciales non réciproques à de nombreux pays en développement. Les traitements tarifaires préférentiels sont un des mécanismes qui permettent de doper les résultats à l'exportation des pays en développement. Depuis le lancement du SGP pendant les années 70, les pays qui accordent des préférences ont continué d'élargir la gamme des produits couverts et d'abaisser encore les tarifs douaniers applicables aux produits pouvant bénéficier de ce traitement. En fait, seuls quelques pays tirent réellement parti des programmes de préférences accordés aux PMA. La présente section analyse les répercussions des programmes de préférences accordés aux PMA par l'Australie, le Canada, l'UE et les États-Unis<sup>34</sup>.

### PORTÉE DES PRÉFÉRENCES

Les régimes préférentiels varient d'un pays accordant les préférences à l'autre, tant en termes de pays visés, de produits visés que de prescriptions en matière de conformité, telles les règles d'origine (RO).

Nombre de pays de l'OCDE accordent à des pays en développement choisis un traitement tarifaire préférentiel au titre du SGP. Outre les programmes liés aux SGP, les pays qui accordent des préférences offrent des programmes de préférences non réciproques supplémentaires motivés par des considérations géographiques ou économiques, tels des programmes destinés à des régions particulières comme les Caraïbes ou les pays d'Afrique. Les États-Unis ont offert plusieurs programmes de préférences non réciproques à des pays en développement, y compris l'Initiative du Bassin des Caraïbes (CBI), la Loi sur les préférences commerciales en faveur des pays andins (ATPA), et la Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique (AGOA).

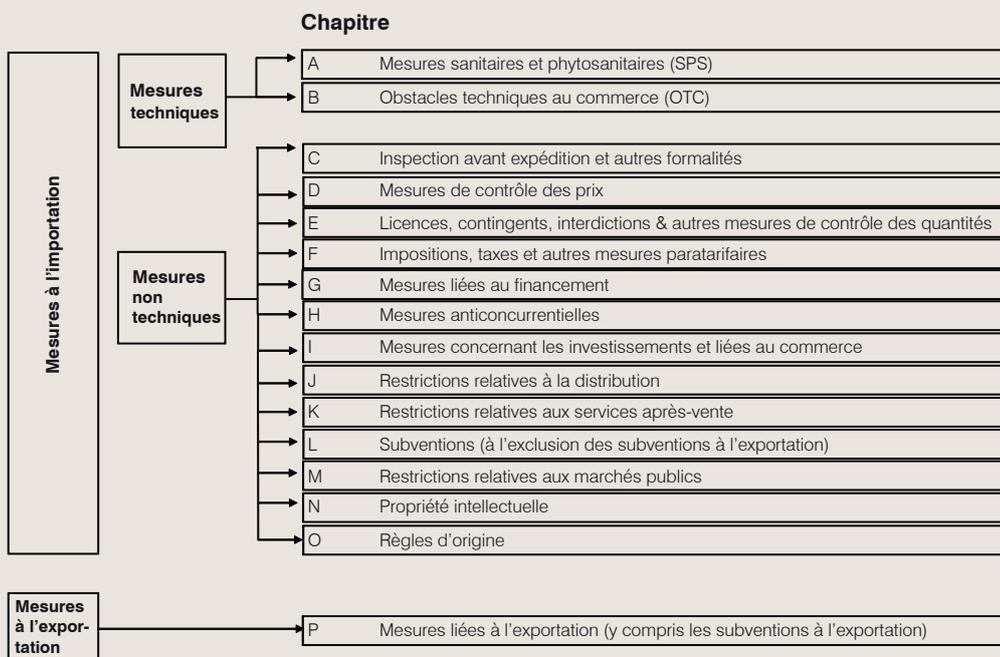
S'agissant des pays visés, chaque pays qui accorde des préférences a sa propre définition des pays en développement, ce qui signifie que le nombre de pays bénéficiaires potentiels varie. À titre d'exemple, les États-Unis ont désigné 43 PMA bénéficiaires du SGP, en excluant six PMA considérés comme tels par les Nations Unies, à savoir l'Érythrée, la République démocratique populaire lao,

## ENCADRÉ 5 : CLASSIFICATION DES MESURES NON TARIFAIRES APPLICABLES AU COMMERCE DES MARCHANDISES

Une nouvelle taxonomie internationale pour les MNT a été élaborée par un groupe d'experts techniques issus de huit organisations internationales : FAO, FMI, ITC, OCDE, CNUCED, ONUDI, Banque mondiale et OMC. Cette classification est utilisée pour recueillir, classifier, analyser et diffuser des informations sur les MNT obtenues auprès de sources officielles, comme par exemple la réglementation gouvernementale, ainsi que pour les données basées sur les perceptions, comme les études.

La classification des MNT divise les mesures en 16 chapitres (représentés par des lettres de l'alphabet), composé pour chacun de « sous-branches » (1 chiffre), « brindilles » (2 chiffres) et « feuilles » (3 chiffres). Cette classification repose sur l'actuelle (mais obsolète) classification des MNT, le Système de codage de la CNUCED relatif aux mesures de réglementation commerciale (TCMCS). Il a été modifié et étoffé par l'ajout de différentes catégories de mesures afin de refléter les conditions commerciales du moment. La classification actuelle des MNT (figure 18) a été soumise pour adoption en novembre 2009.

Figure 18 : Structure de la classification des MNT



Le Chapitre A porte sur les mesures sanitaires et phytosanitaires, renvoie aux lois, décrets, règlements, prescriptions, normes et procédures destinés à protéger la vie ou la santé humaine, animale ou végétale contre certains risques tels que l'établissement ou la propagation des parasites, des maladies, des organismes pathogènes; les risques liés aux additifs, aux contaminants, aux toxines, aux organismes pathogènes dans l'alimentation, les boissons et l'alimentation animale. Le chapitre est aussi connu en tant que Chapitre SPS.

Le Chapitre B, sur les mesures techniques contient les mesures qui renvoient aux spécifications techniques des produits ou aux procédés de production ainsi qu'aux dispositifs d'évaluation de la conformité y relatifs. Il est aussi connu sous le nom de Chapitre OTC (obstacles techniques au commerce). Les mesures prenant la forme d'OTC sont essentiellement appliquées aux marchandises industrielles mais peuvent aussi viser des produits agricoles. Une MNT appliquée à des produits agricoles est considérée comme une mesure technique si

l'objectif de la mesure n'est pas lié à la sécurité sanitaire des aliments. (Si l'objectif est la sécurité sanitaire des aliments, alors la mesure est considérée comme une mesure SPS.)

Le Chapitre C porte sur l'inspection avant expédition et autres formalités (douanières), et renvoie aux contrôles, à l'envoi, à la surveillance et à la vérification des expéditions de marchandises avant leur entrée ou à leur entrée dans le pays de destination. À titre d'exemple peuvent être citées les mesures d'inspection et de quarantaine.

Le Chapitre D porte sur les mesures de contrôle des prix et englobe les mesures de contrôle des prix des marchandises importées destinées à : soutenir le prix intérieur de certains produits lorsque le prix à l'importation est inférieur; établir le prix intérieur de certains produits en cas de fluctuation des prix sur les marchés intérieurs, ou d'instabilité des prix sur un marché étranger; et à compenser les dommages causés par des pratiques commerciales « déloyales ».

Le Chapitre E porte sur les licences, contingents, interdictions et autres mesures de contrôle quantitatives, et englobe d'une part les mesures visant à limiter les quantités négociées (telles les contingents) et, d'autre part, les licences et interdictions d'importer non liées à des considérations SPS (les licences et interdictions liées aux mesures SPS sont classées au Chapitre A).

Le Chapitre F porte sur les impositions, taxes et autres mesures paratarifaires, autres que les mesures tarifaires, qui entraînent une augmentation du coût des importations à raison d'un pourcentage fixe ou d'un montant fixe; elles sont aussi connues sous le nom de mesures paratarifaires.

Le Chapitre G porte sur les mesures de financement destinées à réglementer l'accès aux, et le coût des, devises étrangères pour l'importation et à définir les modalités de paiement.

Le Chapitre H porte sur les mesures anticoncurrentielles et renvoie aux mesures destinées à accorder des préférences ou privilèges exclusifs ou spéciaux à un ou plusieurs groupes restreints d'opérateurs économiques.

Le Chapitre I porte sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce et englobe les mesures qui limitent les investissements en imposant un contenu local, ou exigent que l'investissement soit axé sur l'exportation pour équilibrer les importations.

Le Chapitre J porte sur les restrictions relatives à la distribution et renvoie aux mesures restrictives liées à la distribution intérieure de produits importés.

Le Chapitre K porte sur les restrictions relatives aux services après-vente et renvoie aux mesures limitant la fourniture dans le pays importateur de services après-vente par les producteurs de marchandises exportées.

Le Chapitre L porte sur les subventions et englobe les mesures liées au soutien interne fournies par un gouvernement ou un organisme gouvernemental aux producteurs, en tant que branche de production ou qu'entreprise donnée, sous la forme de transferts directs ou potentiels de fonds (dons, prêts, participations au capital, par exemple), les paiements à des mécanismes de financement et de soutien au revenu ou aux prix.

Le Chapitre M porte sur les restrictions aux marchés publics et renvoie aux mesures de contrôle des achats de marchandises par les organismes gouvernementaux, généralement en préférant les fournisseurs nationaux.

Le Chapitre N porte sur la propriété intellectuelle et renvoie aux mesures liées aux droits de propriété intellectuelle dans le commerce. La législation relative à la propriété intellectuelle couvre les brevets, les marques de fabrique et de commerce, les dessins industriels, les schémas de configuration de circuits intégrés, le droit d'auteur, les indications géographiques et les secrets d'affaires.

Le Chapitre O porte sur les règles d'origine et couvre les lois, réglementations et déterminations administratives d'application générale appliqués par le gouvernement du pays importateur afin de déterminer le pays d'origine de la marchandise.

Le Chapitre P porte sur les mesures liées à l'exportation et englobe toutes les mesures appliquées par les pays sur leurs exportations. Elles incluent les taxes à l'exportation, les contingents à l'exportation ou les interdictions d'exporter, entre autres. Ce chapitre doit être utilisé lorsque la mesure est appliquée par le pays exportateur, en d'autres termes lorsque certains documents doivent être délivrés par les douanes du pays d'origine qui ne sont pas exigés par le pays importateur. (Tous les autres chapitres [A à O] renvoient aux mesures appliquées par les pays sur leurs importations.)

Tableau 14 : Programmes de préférences accordés par des pays de l'OCDE à des PMA

Nombre de PMA	Programmes destinés aux PMA	Tarifs moyens non pondérés <sup>#§</sup>	
		PMA (%)	Non-PMA (%)
Australie (50)	NPF	3.78	
	SGP***	0.00 (45)	1.8
	Forum Island Country (FIC) (y compris préférences SGP)	0.00 (5)	0.28
Canada (49)	Taux NPF	6.77 (1)	
	SGP***	2.69 (49)	5.42
	Traitement tarifaire accordé aux pays du Commonwealth situés dans les Caraïbes (y compris préférences SGP)	...	2.69
UE (50)	Taux NPF	7.85	
	SGP†	0.08 (40)	5.63
	SGP+		3.21
	Accords de partenariat économique (y compris préférences SGP)	0.08 (10)	0.16
Japon (49)	Taux NPF	9.31 (1)	
	SGP†	1.07 (49)	8.14
États-Unis (43)***	Taux NPF	4.43 (5)	
	SGP	2.29 (14)	3.14 (1)†
	AGOA (y compris préférences SGP)	2.03 (11)	2.04
	AGOA vêtements (y compris préférences SGP)	1.49 (17)	1.50 (1)†
	CBI (y compris préférences SGP)	1.42 (1)	1.42

Source : Base de données MAcMap de l'ITC, calculs de l'ITC. Les listes tarifaires 2008 ont été utilisées pour l'Australie et la UE alors que les listes tarifaires 2009 ont été utilisées pour le Canada et les États-Unis.

Note :

≠ Le nombre de pays pouvant prétendre bénéficier des programmes destinés aux PMA est basé sur la classification 2008 de chaque pays qui accorde des préférences.

§ Les tarifs moyens incluent les tarifs hors contingent des produits visés par des contingents tarifaires, même lorsque les contingents ne sont pas entièrement utilisés. S'agissant des tarifs non ad valorem, les équivalents ad valorem (EAV) estimatifs ont été pris en compte dans les tarifs moyens. Pour certaines lignes tarifaires (moins de 2% de toutes les lignes) les EAV n'ont toutefois pas été estimés. Dans ce cas là, les calculs ont été effectués de la manière suivante : 1) si les droits sont mixtes comme par exemple « 9% + composante agricole MAX 24,2% + droit supplémentaire sur le sucre », un droit ad valorem partiel de 9% a été utilisé; ou 2) ligne tarifaire exclue du calcul.

\*\*\* Le programme SGP de l'Australie destiné aux pays en développement renvoie à la Partie 3 de la Liste 1.

xxx Le programme SGP du Canada est connu sous le nom de Tarif de préférence général.

† Le Sénégal et l'Érythrée sont considérés comme des bénéficiaires réguliers du SGP, et non comme des PMA bénéficiaires du SGP.

‡ Dans le cas de l'UE, les PMA au bénéfice du programme TSA, la libéralisation au titre de l'initiative TSA a été immédiate sauf pour trois produits (bananes fraîches, riz et sucre), pour lesquels les droits ont été régulièrement abaissés jusqu'à zéro (en 2006 pour les bananes et en 2009 pour le riz et le sucre).

les Maldives, le Myanmar, le Sénégal, et le Soudan<sup>35</sup>. De plus, certaines conditions d'éligibilité, telles les normes du travail ou la gouvernance, doivent être réunies pour bénéficier de certains programmes. L'analyse contenue dans le présent rapport couvre 50 pays (49 PMA plus le Cap-Vert), qu'ils puissent ou non prétendre bénéficier de ces programmes. En termes de produits visés, les pays qui accordent des préférences offrent un accès en franchise de droits et sans contingents pour la quasi totalité des produits, à quelques exceptions près<sup>36</sup>.

Le **tableau 14** contient un simple aperçu des programmes de préférences disponibles destinés aux PMA pouvant y prétendre et gérés par certains pays accordant des

préférences. Les droits moyens appliqués – calculés en partant du principe que le pays bénéficiaire utilise les programmes préférentiels disponibles pour tous les produits – varient selon le programme. Les chiffres donnés ne sont que des moyennes non pondérées des droits appliqués en 2008/2009. À titre d'exemple, le droit moyen sur l'ensemble des marchandises en provenance de pays ne bénéficiant pas de préférences au Canada (en d'autres termes les pays NPF) s'élève à 6,7%. Les bénéficiaires PMA du SGP et les bénéficiaires non PMA du SGP se voient appliquer des droits de 2,7% et 5,7% respectivement, en supposant qu'ils utilisent les taux de droits préférentiels disponibles. L'impact du SGP sur les PMA est plus marqué en ce sens qu'il signifie une réduction de 4% du tarif moyen

(de 6,7% à 2,7%). Cependant, étant donné que le Canada accorde un traitement tarifaire préférentiel à certains pays des Caraïbes, ces pays bénéficiaires se voient également appliquer des droits de 2,7%; en d'autres termes, les PMA ne sont pas plus avantagés que le groupe des Caraïbes non PMA.

Comme pour les pays et produits visés, les RO varient d'un programme à l'autre. Les RO sont utilisées pour s'assurer que les préférences sont uniquement accordées aux exportateurs des pays qui remplissent les conditions requises et elles constituent un élément clé pour déterminer dans quelle mesure les pays peuvent tirer parti des préférences qui leur sont offertes<sup>37</sup>. Pour certains produits, en particulier les intrants destinés à la production finale, les RO sont complexes, pouvant impliquer, par exemple, un changement de position tarifaire, une méthode de calcul de la valeur ajoutée dans le pays en développement, ou des procédés de fabrication particuliers<sup>38</sup>.

---

## IMPORTANCE DES PRÉFÉRENCES ACCORDÉES AUX PMA DANS DES PAYS CHOISIS

---

De tous les pays qui accordent des préférences, l'UE et les États-Unis sont les marchés les plus importants pour les exportations des PMA. En 2008, plus de la moitié des exportations des PMA étaient destinées aux pays de l'OCDE couverts dans la présente étude, et ce en dépit de l'importance croissante des marchés émergents tels que la Chine. La Chine était le plus grand marché unique pour les exportations des PMA en 2008 avec 23% contre 22% pour l'UE (**figure 19**). En 2009, l'UE a importé 23,4% des produits en provenance de PMA, juste devant la Chine avec 23,2%. Cependant, l'UE était le plus gros marché d'importation pour les exportations autres que de pétrole en provenance de PMA (33% du total). La part des importations de la Chine de produits autres que le pétrole en provenance de PMA a régulièrement augmenté au cours de la décennie écoulée, atteignant 10% du total en 2009.

---

## VOLUME DES ÉCHANGES AFFECTÉS

---

Le **tableau 15** indique le volume des échanges commerciaux ayant pénétré en 2008 les quatre marchés au bénéfice de traitements tarifaires différents. Il convient de noter que les exportations des PMA se concentrent fortement sur le pétrole vers le Canada, l'UE et les États-Unis. L'essentiel des exportations des PMA bénéficie déjà d'un accès NPF en franchise de droits, comme indiqué dans la deuxième colonne (b. Exportations en franchise de droits); 76% des exportations à destination du Canada et 62% à destination de l'UE. Par ailleurs, les États-Unis n'absorbent qu'une petite part des exportations des PMA NPF en franchise de droits – à peine 6%.

La troisième ligne (c. Exportations pour lesquelles des préférences sont demandées) montre que les exportations des PMA à destination des États-Unis au titre de programmes de préférences s'élevaient à \$E.-U. 24 milliards, bien plus qu'avec les autres parties. Toutefois, si l'on exclue le pétrole, le total des exportations des PMA à destination des États-Unis pouvant prétendre à un traitement préférentiel atteint seulement \$E.-U. 1,6 milliards. Le Canada et l'UE imposent un traitement NPF en franchise de droits sur le pétrole brut, alors que les États-Unis imposent des droits non ad valorem sur le pétrole brut. Ainsi, si l'on exclue les exportations de pétrole brut, on constate que l'UE absorbe l'essentiel des exportations des PMA au bénéfice de taux de droits préférentiels.

La quatrième ligne (d. Exportations concernées, mais préférence non demandées) montre les domaines dans lesquels les PMA n'ont pas demandé à bénéficier de préférences, bien que leurs produits pouvaient y prétendre. Les exportations des PMA pouvant prétendre bénéficier de préférences mais pour lesquelles aucune n'a été demandée étaient plus importantes sur le marché de l'UE (quelque \$E.-U. 2,7 milliards au total, soit 7% de toutes les importations)<sup>39</sup>. Les produits pour lesquels aucune préférence n'a été demandée étaient principalement des textiles et des vêtements.

La plupart des exportations en provenance de PMA bénéficient soit d'un accès NPF en franchise de droits, soit de droits préférentiels sur les marchés du Canada et de l'UE, mais pas sur le marché des États-Unis, comme l'indique la cinquième ligne (e). En effet, tous les PMA ne bénéficient pas des mêmes préférences dans les pays qui en accordent. S'agissant du marché des États-Unis, près de \$E.-U. 6 milliards de produits ne pouvaient bénéficier d'aucune préférence, soit 61% du total des exportations des PMA autres que de pétrole. Le nombre de lignes tarifaires libéralisées est plus élevé en ce qui concerne les pays d'Afrique au bénéfice de l'AGOA, en particulier pour les vêtements, en comparaison des PMA d'Asie qui bénéficient du SGP tels le Bangladesh, le Cambodge et le Népal. Les exportations de ces pays d'Asie se concentrent essentiellement sur les vêtements qui représentent plus de 90% des exportations à destination des États-Unis, bien que les États-Unis n'accordent pas de droits préférentiels aux vêtements en provenance des pays ne bénéficiant pas de l'AGOA ou de la CBI.

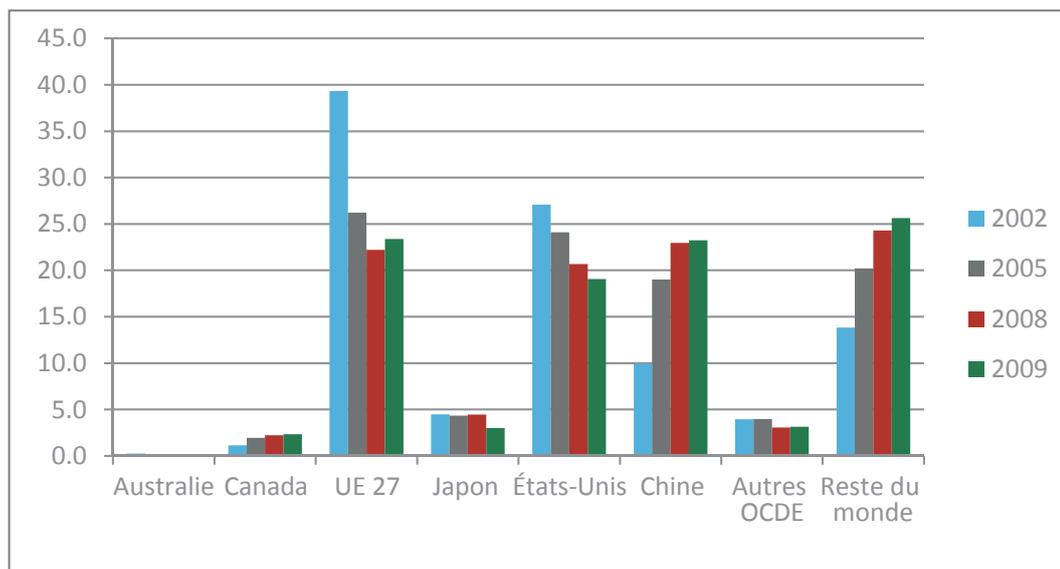
---

## ÉCHANGES COMMERCIAUX BÉNÉFICIAIRES DE PRÉFÉRENCES

---

Les études réalisées par la Banque mondiale indiquent que les exportations de nombreux pays en développement bénéficient souvent de préférences à géométrie variable. Le **tableau 16** indique la part des exportations ayant bénéficié de programmes de préférences par pays exportateur. Les variations enregistrées sur les quatre marchés étudiés pourraient être la résultante des facteurs suivants :

Figure 19 : Part des exportations des PMA entre 2002 et 2009 (%)



Source : Comtrade.

- Des préférences sont accordées à un produit sur un marché mais pas sur les autres, sur lesquels le taux NPF est déjà à zéro.
- Les produits sensibles sont exclus des programmes de préférences. À titre d'exemple, des taux de droits préférentiels constants sont appliqués sur les vêtements en provenance de PMA bénéficiaires par l'Australie, le Canada et l'UE, alors que des taux préférentiels différents sont appliqués à plusieurs PMA bénéficiaires par les États-Unis. En ce qui concerne le Cambodge, près de 100% des exportations peuvent prétendre bénéficier de préférences sur les marchés de l'Australie, du Canada et de l'UE, mais moins de 1% sur le marché des États-Unis où les exportations de vêtements en provenance de PMA d'Asie ne bénéficient pas d'un traitement tarifaire préférentiel au titre du SGP.
- Bien que la quasi-totalité des produits puissent prétendre bénéficier de préférences dans les pays qui en accordent, différentes réglementations telles que des RO peuvent avoir une incidence sur les niveaux d'exportation. À titre d'exemple, les exportations du Lesotho pouvant bénéficier de préférences varient selon les marchés : sur les marchés de l'Australie, du Canada et des États-Unis près de 100% des exportations peuvent bénéficier de préférences, mais moins de 1,5% sur le marché de l'UE.

L'Annexe statistique fournit aussi des informations sur les marges tarifaires pondérées pour les exportations au bénéfice de préférences, en supposant que les droits préférentiels sont pleinement utilisés. Cela montre bien l'importance des exportations pouvant bénéficier de préférences par marges tarifaires pondérées. À titre

d'exemple, plus de 90% des exportations de l'Angola et du Bénin à destination des États-Unis peuvent bénéficier de préférences, mais leurs marges tarifaires pondérées de l'utilisation des préférences est minime à 0,2% et 0,1% respectivement.

L'utilisation des préférences dépend de l'ampleur de ces dernières et de la mesure dans laquelle elles sont effectivement utilisées : le taux d'utilisation dépend également de la marge de préférence ainsi que des règles qui en régissent l'accès.

En 2008, le taux d'utilisation moyen pour les PMA – défini comme la part des exportations pour lesquelles des préférences ont été demandées en comparaison du volume d'exportations pouvant prétendre à des préférences – variait selon les bénéficiaires et les marchés qui accordent des préférences. Le taux d'utilisation moyen sur le marché des États-Unis était de 97%, suivi par le Canada avec 89%, l'Australie avec 86% et l'UE avec 80%.

Les taux d'utilisation des PMA sur les quatre marchés couverts confirment de fortes variations dans l'utilisation des préférences selon les bénéficiaires et le régime de préférences. Aux États-Unis, 17 PMA bénéficient de préférences qu'ils utilisent à plus de 80%, huit entre 79% et 50% et 17 moins de 49%<sup>40</sup>. La situation est assez semblable en Australie, au Canada et dans l'UE. Certains PMA affichent des taux d'utilisation élevés avec un partenaire mais pas avec les autres. À titre d'exemple, les taux d'utilisation par le Malawi des programmes offerts par l'UE et les États-Unis s'élèvent à 81% et 93%, alors que sur les marchés de l'Australie et du Canada ils ne sont que de 28% et 46%<sup>41</sup>.

Tableau 15 : Exportations des PMA<sup>†</sup> à destination de l'Australie, du Canada, de l'UE, des États-Unis (en millions de \$E.-U.) en 2008

Total exportations	Australie		Canada		UE <sup>§</sup>		États-Unis	
	Valeur	Part %*	Valeur	Part %*	Valeur	Part %*	Valeur	Part %*
a. Valeur totale des exportations	198	100	3 812	100	36 135	100	33 210	100
b. Exportations en franchise de droits	73	37	2 899	76	22 553	62	1 869	6
c. Exportations pour lesquelles des préférences sont demandées	107	54	808	21	10 822	30	24 491	74
d. Exportations concernées, mais préférences non demandées	18	9	105	3	2 759	8	860	3
e. Exportations non concernées par des préférences	0	0	0 <sup>×</sup>	0	1	0	5 990	18
Exportations, à l'exclusion du pétrole	Australie		Canada		UE		États-Unis	
	Valeur	Part %*	Valeur	Part %*	Valeur	Part %*	Valeur	Part %*
a. Valeur totale des exportations	198	100	1 123	100	19 560	100	9 791	100
b. Exportations en franchise de droits	73	37	210	19	5 978	31	1 869	19
c. Exportations pour lesquelles des préférences sont demandées	107	54	808	72	10 822	55	1 653	17
d. Exportations concernées, mais préférences non demandées	18	9	105	9	2 759	14	279	3
e. Exportations non concernées par des préférences	0	0	0 <sup>×</sup>	0	1	0	5 990	61

Sources : Office de la statistique de l'Australie, Statistique Canada, site web USITC ([www.usitc.gov](http://www.usitc.gov)), et Eurostat.

Note : Les taux de change utilisés pour la conversion des \$E.-U., basés sur une moyenne pour 2008, sont les suivants : A\$ = \$0,853; Can\$ = \$0,9441; 1 euro = \$1,471.

\* Parts des exportations pour chaque catégorie du total des exportations.

× Exportations du Canada non concernées par des préférences : valeur des exportations inférieure à \$E.-U. 3 000.

† Les exportations des PMA se fondent sur les données de partenaires (statistiques miroir). Les totaux des exportations des PMA pour chaque marché sont les sommes de tous les produits (SH01-SH97) au niveau du SH à 8 chiffres. Toutefois, dans le cas des États-Unis et de l'UE, sur la base des données détaillées disponibles sur le site web USITC Dataweb et dans la base de données Eurostat, les totaux des importations des États-Unis et de l'UE sont la somme de toutes les lignes tarifaires au niveau du SH à 8 chiffres; excluent les lignes tarifaires couvertes par des conditions particulières (comme par exemple dans le cas des États-Unis, les articles qui arrivent dans les Îles Vierges américaines, les articles importés par le Gouvernement des États-Unis, ainsi que les articles importés pour les personnes handicapées, et dans le cas de l'UE, les systèmes de suspension et de ristourne de droits).

§ S'agissant des statistiques de l'UE, qui diffèrent légèrement des autres données utilisées, elles contiennent cinq catégories d'importations différentes : les importations au bénéfice de droits NPF zéro; les importations au bénéfice de droits NPF autres que zéro; les importations au bénéfice d'un traitement préférentiel « toute préférence autre que zéro » (réduction tarifaire partielle au titre du régime), « toute préférence zéro » (réduction tarifaire intégrale), et importations dont le statut n'est pas connu. Dans notre calcul, la catégorie « inconnu » sera considérée comme ne bénéficiant pas de préférences.

## DROITS ÉCONOMISÉS SUR LES EXPORTATIONS DE PAYS MOINS AVANCÉS

La question clé concernant les programmes de préférences est : dans quelle mesure les pays bénéficient-ils de droits moindres prélevés sur leurs exportations grâce à ces programmes? Nous avons estimé la valeur des préférences commerciales accordées aux pays exportateurs en utilisant la quantité de marchandises exportées ayant effectivement bénéficié de préférences et la marge de préférence pour en déduire les droits qui auraient dû être acquittés en l'absence de préférences (Brenton, 2004)<sup>42</sup>.

Les résultats montrent que pour la plupart des PMA, les préférences ont un impact négligeable compte tenu de la structure actuelle de leurs exportations. À titre d'exemple, en ce qui concerne le marché des États-Unis, on constate que nombre de pays se situent en dessous du taux d'utilisation moyen et des marges tarifaires pondérées : sur 8 pays dont le taux d'utilisation des préférences est supérieur à 97%, seuls quatre ont bénéficié de marges tarifaires pondérées supérieures à 16%. Ceci illustre aussi l'ampleur des exportations pour chaque pays et chacune des cinq catégories. Le Malawi bénéficie grandement des préférences accordées par les États-Unis, d'où des marges tarifaires préférentielles plus élevées et un taux d'utilisation supérieur,

Tableau 16 : Ventilation des marges tarifaires pondérées (%)

	Part globale PMA (%)	Nombre de pays bénéficiaires selon les marges tarifaires pondérées§			
		<1%	1-5%	5-10%	>10%
Australie	6.7	33	8	2 pays : Samoa (machines électriques) Myanmar (textiles & vêtements)	3 pays : Bangladesh (textiles & vêtements) Cambodge (textiles & vêtements) Lesotho (textiles & vêtements)
Canada	3.7	40	2	2 pays : Madagascar (textiles & vêtements) Népal (textiles & vêtements)	4 pays : Bangladesh (textiles & vêtements) Cambodge (textiles & vêtements) République démocratique populaire lao (textiles & vêtements) Lesotho (textiles & vêtements)
UE	3.4	21	15	10 pays : Bangladesh (textiles & vêtements) Cambodge (textiles & vêtements) République démocratique populaire lao (textiles & vêtements) Népal (textiles & vêtements) Yémen (produits de la pêche) Sénégal (produits de la pêche) République-Unie de Tanzanie (produits de la pêche) Mozambique (sucre, métaux) Bénin (sucre) Vanuatu (oléagineux, graisses et huiles)	4 pays : Cap-Vert (produits de la pêche, textiles & vêtements) Malawi (tabac, sucre) Maldives (produits de la pêche) Madagascar (textiles & vêtements, produits de la pêche)
États-Unis	0.8	33	8	0 pays	4 pays : Malawi (sucre, tabac, textiles & vêtements) Lesotho (textiles & vêtements) Madagascar (textiles & vêtements) Haïti (textiles & vêtements)

Sources : Bureau de la statistique de l'Australie, Statistique Canada, site web USITC ([www.usitc.gov](http://www.usitc.gov)) et Eurostat. Calculs de l'ITC. La classification des pays dans le tableau concerne l'année 2008 pour permettre une correspondance avec les données commerciales disponibles.

§ Australie – 46 pays (exceptés 4 pays non exportateurs); Canada – 48 pays (excepté un pays non négociant et un pays non bénéficiaire); UE – 50 pays; États-Unis – 45 pays (excepté quatre non bénéficiaires et un pays non exportateur).

mais en termes de valeur des marchandises exportées, les quantités exportées par le pays sont inférieures à celles d'autres bénéficiaires dont la marge tarifaire préférentielle est faible.

En termes de produits, si l'on prend les pays classés dans le groupe dont la marge tarifaire pondérée est supérieure à 5%, c'est dans le secteur des textiles et des vêtements (tableau 16) que l'essentiel des droits économisés se concentrent. Quatre pays qui exportent vers le marché canadien ont bénéficié de préférences dans ces secteurs exclusivement; il en va de même du marché australien (Samoa excepté) et de celui des États-Unis (Malawi excepté). Sur le marché de l'UE, les produits bénéficiant de préférences incluaient non seulement les textiles et les vêtements mais aussi les produits de la pêche et les produits du tabac. Le tableau 32 contient les taux d'utilisation pour chaque pays bénéficiaire et les marges tarifaires pondérées sur chaque marché accordant des préférences.

Le tableau 16 contient une estimation des paiements évités en 2008 en proportion du total des exportations vers les quatre marchés couverts et classe les pays bénéficiaires en fonction de leurs marges tarifaires pondérées sur ces quatre marchés. On constate que les marges tarifaires moyennes pondérées au titre des programmes de préférences disponibles se situent entre moins de 1% et 6,7% sur les quatre marchés. C'est aux États-Unis que les prélèvements évités sont les plus faibles, à peine 0,8% du total des importations en provenance de PMA, alors que sur les trois autres marchés ils dépassent 3,4%. Si les programmes de préférences sont très importants pour certains pays tels que le Bangladesh, le Cambodge et le Lesotho, dans la plupart des pays les marges tarifaires pondérées ne dépassent pas 1% sur chacun des marchés.

Si l'on prend les programmes de préférences non réciproques accordés aux pays autres que PMA (SGP, CBI, AGOA, par exemple) sur les quatre marchés, on constate

que la marge tarifaire moyenne pondérée pour les bénéficiaires est bien moins élevée que pour le groupe des PMA, dépassant rarement un abaissement de 1% par rapport aux taux NPF (0,1% pour l'Australie, 0,5% pour le Canada, 0,5% pour l'UE, et 0,6% pour les États-Unis). Cela est peut-être dû à la composition variable des exportations des bénéficiaires non PMA comparées aux exportations des PMA, au fait que certains secteurs sont exclus des programmes de préférences, ou aux marges de préférence inférieures. Le tableau 32 contient les taux d'utilisation pour chaque pays bénéficiaire et les marges tarifaires pondérées sur chaque marché accordant des préférences.

Le tableau contient le montant des droits de douane économisés, en valeur absolue, grâce aux programmes de préférences. Il montre que sur trois des quatre marchés importateurs, les pays d'Asie tels le Bangladesh et le Cambodge ont grandement bénéficié des programmes. Sur le marché du Canada, le Bangladesh et le Cambodge sont en fait les principaux bénéficiaires des programmes, représentant 96% du total estimatif des droits économisés. Ces pays ont principalement bénéficié de marges tarifaires élevées pour les vêtements. Au sein de l'UE, c'est une fois encore le Bangladesh qui arrive en tête en termes de valeur des préférences utilisées (59%), suivi du Cambodge (7%). La situation est cependant toute autre sur le marché des États-Unis. Aucun pays asiatique ne figure sur la liste. Ce sont les pays d'Afrique et Haïti qui sont au nombre des principaux bénéficiaires. Les trois premiers pays, Haïti, le Lesotho et Madagascar, ont été exemptés de toutes les taxes à l'importation prélevées sur les vêtements au titre des programmes de préférences existants, de l'AGOA et de la CBI, uniquement destinés aux pays d'Afrique et des Caraïbes. Les exportations en provenance de l'Angola concernaient essentiellement du pétrole brut, auquel sont appliqués des droits non ad valorem au titre du régime NPF, mais il bénéficie d'un accès en franchise de droits au titre du SGP ou de l'AGOA précédemment évoqués.

Les préférences accordées aux PMA, en d'autres termes, les droits d'importation économisés, se sont élevées à \$E.-U. 1,6 milliards, soit 2,3% de l'ensemble des exportations. Dans le même temps, on estime à \$E.-U. 1,4 milliards les droits acquittés sur les exportations en provenance de PMA, et ce en dépit des programmes de préférences<sup>43</sup>. Sur les quatre marchés importateurs, ce sont les importations en provenance du Bangladesh sur lesquelles ont été prélevés le plus de droits. Ceux-ci représentent environ 55% de tous les droits acquittés sur des marchandises en provenance de PMA, bien que d'une manière générale les exportations du Bangladesh aient grandement bénéficié des programmes de préférences en vigueur sur trois des quatre marchés (Australie, Canada et UE). Voir **tableau 17** ci-dessous.

En conclusion, on constate que l'importance des programmes de préférences varie considérablement d'un PMA bénéficiaire à l'autre, mais seul un groupe limité de pays bénéficie dans une grande mesure de ces programmes, et ce du fait de la structure actuelle des exportations de ces pays. Cette situation découle principalement de marges tarifaires minimales ou d'un traitement NPF en franchise de droits, du fait que certains secteurs sont exclus des préférences et de l'imposition de prescriptions administratives lourdes. Bien que l'impact des régimes actuels sur les exportations en provenance de PMA soit modeste, l'élimination des droits et contingents restants, l'imposition de prescriptions moins restrictives en matière de conformité, telles que les RO, pourraient considérablement accroître l'efficacité des programmes de préférences. Mais même en améliorant leur efficacité, ces programmes ne sauraient se substituer aux programmes de développement des exportations et à une assistance technique liée au commerce efficace.

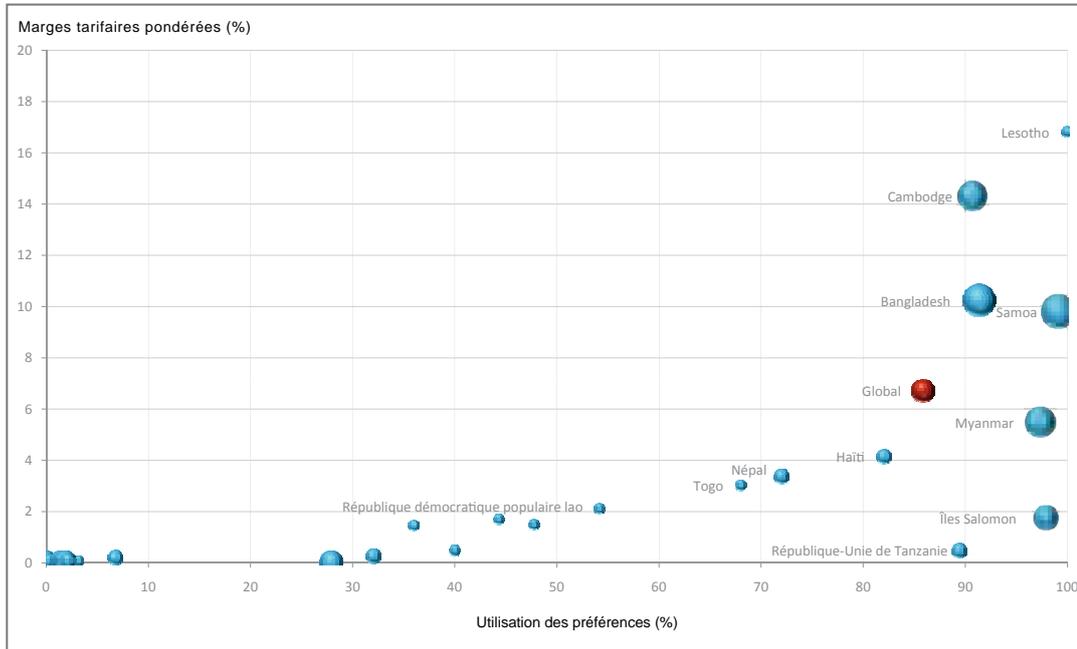
Tableau 17 : Droits estimatifs acquittés (\$E.-U. millions)

	Droits estimatifs acquittés sans préférences \$E.-U. millions	Droits estimatifs acquittés avec préférences \$E.-U. millions	Droits économisés	Part des droits économisés dans le total des exportations (%)	Droits les plus élevés acquittés à l'exportation (% du total des droits acquittés)
Australie	15	2	13	6.7	Bangladesh (32%)
Canada	158	17	141	3.7	Bangladesh (44%)
UE	1 650	416	1 235	3.4	Bangladesh (49%)
États-Unis	1 255	991	264	0.8	Bangladesh (58%)
<b>Total</b>	<b>3 078</b>	<b>1 426</b>	<b>1 652</b>	<b>2.2</b>	<b>Bangladesh (55%)</b>

Note : Les taux de change à utiliser pour la conversion en \$E.-U. (moyenne 2008) sont les suivants : A\$ = \$E.-U. 0,853; Can\$ = \$E.-U. 0,9441; 1 euro = \$E.-U. 1,471.

## TAUX D'UTILISATION VERSUS MARGES TARIFAIRES PONDÉRÉES

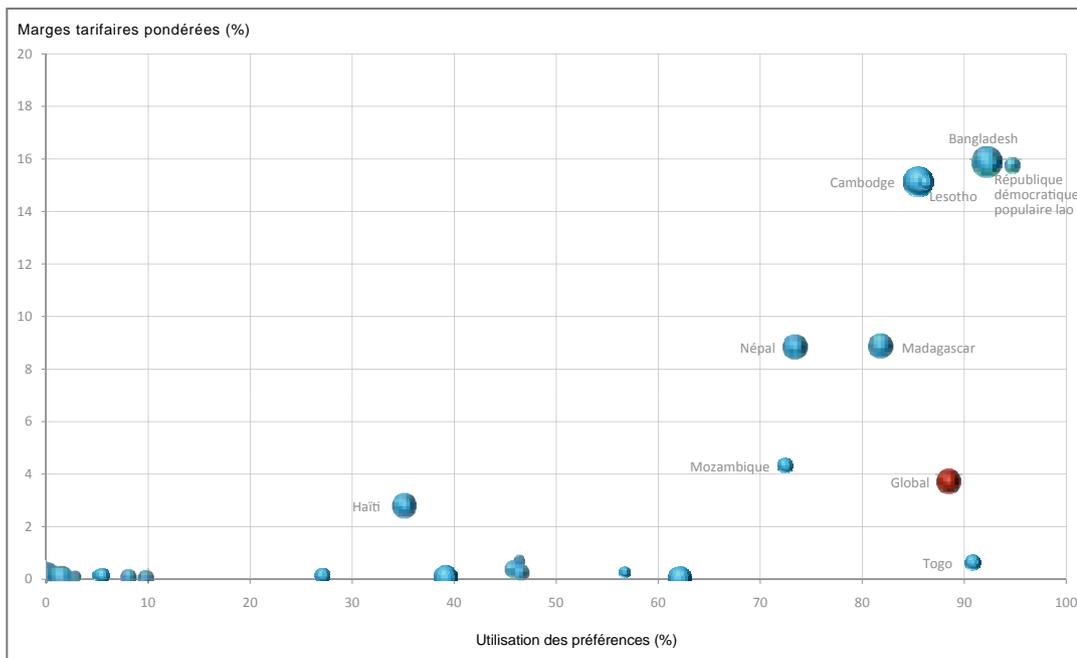
Figure 20 : Taux d'utilisation des préférences de l'Australie versus marges tarifaires pondérées



Source : Calculs ITC.

Note : La taille des bulles reflète la valeur des exportations, laquelle se divise en 5 groupes : plus de \$E.-U. 50 millions (2 pays), \$E.-U. 10 – \$E.-U. 50 millions (2 pays), \$E.-U. 5 – \$E.-U. 10 millions (6 pays), \$E.-U. 1 – \$E.-U. 5 millions (9 pays), et moins de \$E.-U. 1 million (27 pays).

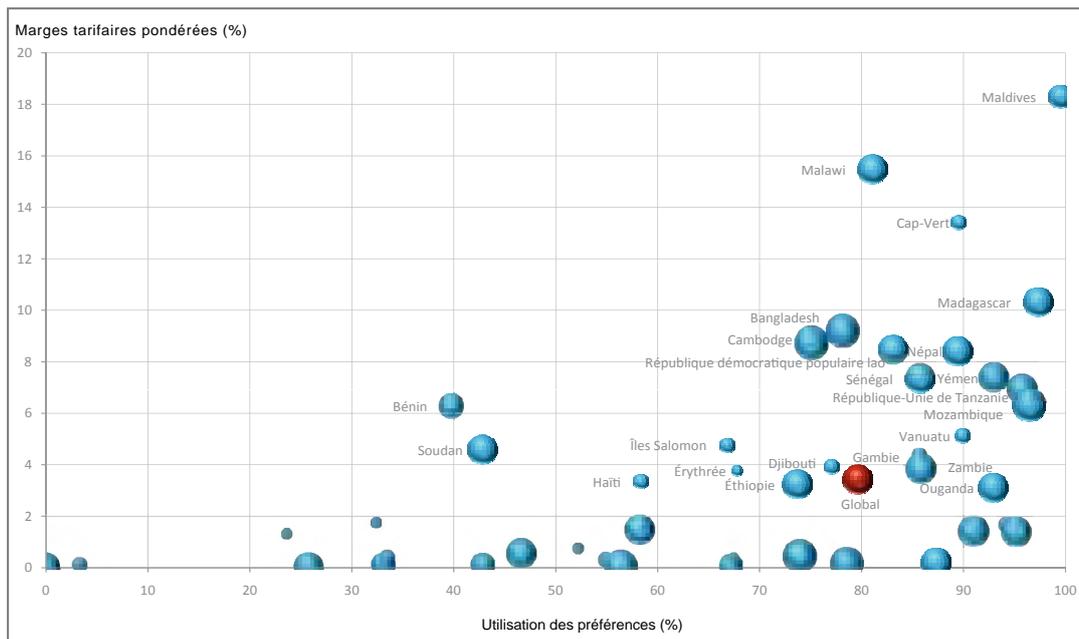
Figure 21 : Taux d'utilisation des préférences du Canada versus marges tarifaires pondérées



Source : Calculs ITC.

Note : La taille des bulles reflète la valeur des exportations, laquelle se divise en 5 groupes : plus de \$E.-U. 1 milliard (1 pays), \$E.-U. 100 millions – \$E.-U. 1 milliard (2 pays), \$E.-U. 10 – \$E.-U. 100 millions (8 pays), \$E.-U. 1 – \$E.-U. 10 millions (11 pays), et moins de \$E.-U. 1 million (26 pays).

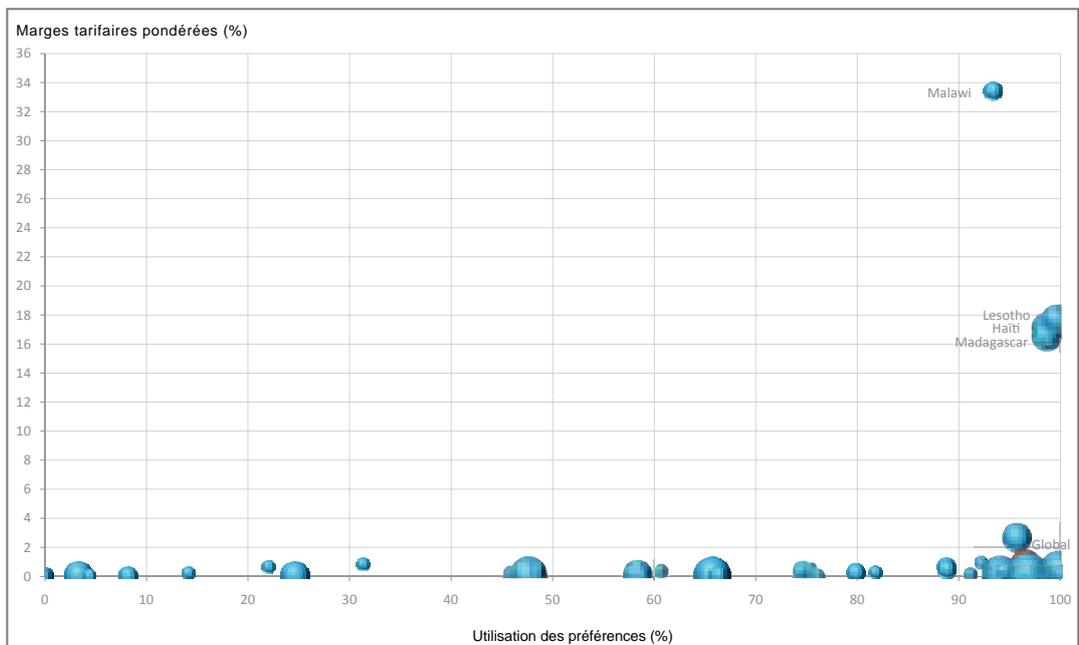
Figure 22 : Taux d'utilisation des préférences de l'UE27 versus marges tarifaires pondérées



Source : Calculs ITC.

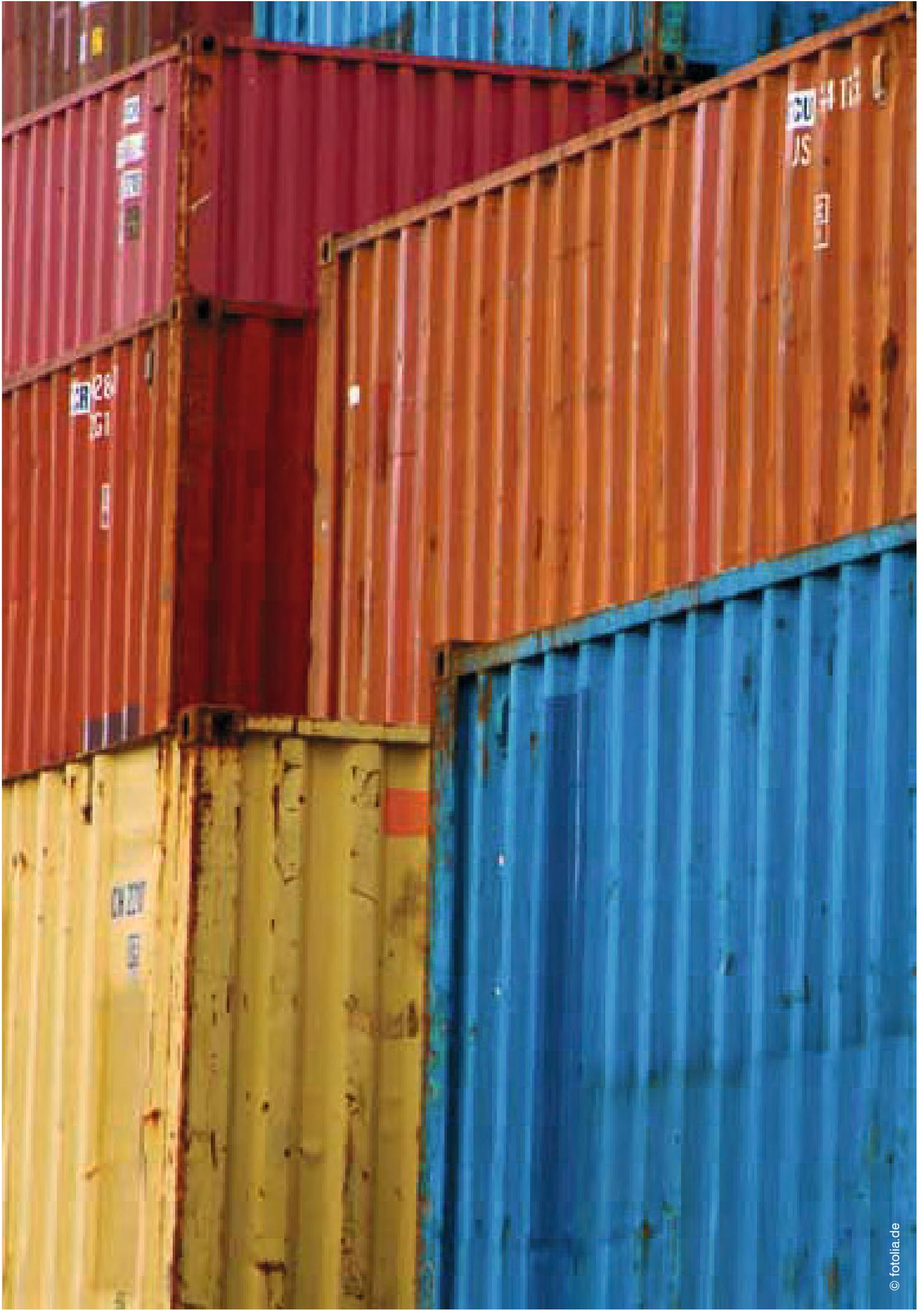
Note : La taille des bulles reflète la valeur des exportations, laquelle se divise en 5 groupes : plus de \$E.-U. 1 milliard (6 pays), \$E.-U. 100 millions – \$E.-U. 1 milliard (19 pays), \$E.-U. 50 – \$E.-U. 100 millions (6 pays), \$E.-U. 10 – \$E.-U. 50 millions (10 pays), et moins de \$E.-U. 10 millions (9 pays).

Figure 23 : Taux d'utilisation des préférences des États-Unis versus marges tarifaires pondérées



Source : ITC et Karshenas 2010a.

Note : La taille des bulles reflète la valeur des exportations, laquelle se divise en 5 groupes : plus de \$E.-U. 10 milliards (1 pays), \$E.-U. 1 – \$E.-U. 10 milliards (4 pays), \$E.-U. 100 millions – \$E.-U. 1 milliard (7 pays), \$E.-U. 10 – \$E.-U. 100 millions (12 pays), et moins de \$E.-U. 10 millions (21 pays).



## CHAPITRE III

# DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS ET RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ

EXPORTATIONS, CROISSANCE ET RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ.....	62
EXPORTATIONS ET PAUVRETÉ.....	63
LIENS ENTRE PAUVRETÉ, CROISSANCE ET DISTRIBUTION DU REVENU.....	65
EXPORTER ET ÉCHAPPER À LA PAUVRETÉ DE MASSE.....	72
EFFETS DES IMPORTATIONS SUR LA PAUVRETÉ.....	79
CONSÉQUENCES SUR LES MESURES DE POLITIQUE GÉNÉRALE.....	83

# DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS ET RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ

Le présent chapitre porte sur le lien entre le développement des exportations et la réduction de la pauvreté dans les pays en développement. Il détaille les conséquences en termes de politiques des pays en développement ainsi que de mesures internationales destinées à l'amélioration des marchés.

## EXPORTATIONS, CROISSANCE ET RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ

Les études menées sur la mondialisation et la pauvreté se sont multipliées ces dernières années. Le lien entre le commerce et la pauvreté reste néanmoins à démontrer à d'importants égards. Le présent chapitre met en avant une série de propositions concernant le lien entre le commerce, la croissance et la réduction de la pauvreté, lesquelles devront être étayées par des données empiriques.

### TROIS PROPOSITIONS ET UNE CONCLUSION

Première proposition : la croissance durable des exportations est une condition sine qua non de la croissance économique à long terme dans les économies en développement. Il découle logiquement de cette affirmation que pour rattraper les économies développées, les pays à faible revenu devraient considérablement accroître leur part du commerce mondial. La croissance durable de leur part du commerce mondial exige quant à elle le développement des exportations à un rythme suffisant de même que l'exportation de produits plus sophistiqués situés plus en haut de la chaîne de valeur, et ce en fonction des avantages comparatifs des pays concernés.

Deuxième proposition : dans certaines situations, principalement dans les pays les plus pauvres, la croissance économique est indispensable à la réduction durable de la pauvreté absolue, en particulier telle qu'envisagée dans les

OMD. Qui plus est, en dépit de la détérioration constatée de la distribution du revenu, dans bien des cas majeure, la croissance permet toujours de réduire la pauvreté à long terme. Des taux de croissance élevés sont essentiels pour réduire la pauvreté dans ces pays du fait de l'ampleur de la pauvreté et de la faiblesse des revenus. Les exportations sont particulièrement importantes pour ces pays, en ce sens qu'elles sont le coup d'éperon de la croissance et la condition de son maintien à long terme.

Troisième proposition : en dépit de ce qui précède, les mesures spécifiques destinées aux pauvres ne cessent de gagner en importance dans les pays où l'essentiel de la population vit dans la pauvreté extrême, en d'autres termes dans les pays en développement relativement plus avancés ainsi que sur les marchés émergents. Dans ces pays, les incertitudes liées aux disparités de revenu font que les retombées de la croissance du commerce sur la pauvreté sont moins directes. Le commerce et la croissance restent un facteur de réduction de la pauvreté important dans ces pays. Cependant, il importe plus que jamais de surveiller la distribution des revenus et de mettre en œuvre des mesures précises destinées aux pauvres, alors même que dans ces pays il devient nécessaire de s'attaquer aussi à la pauvreté relative, en plus de réduire le nombre de personnes vivant en dessous du seuil de pauvreté.

Ces trois propositions nous permettent de conclure au sujet de la politique commerciale internationale que : les mesures qui entravent l'accès des exportateurs de pays pauvres aux marchés internationaux mettent en péril la durabilité de la croissance dans ces pays ou, à tout le moins, accroissent le coût de la croissance en termes de consommation non réalisée – ce qui accroît la pauvreté.

Le présent chapitre commence par un résumé des écrits consacrés au commerce et à la pauvreté et se penche sur les tendances confirmées par les données transnationales sur le lien entre les exportations et la pauvreté. Dans la section suivante intitulée Liens entre pauvreté, croissance et distribution du revenu, nous nous penchons sur les situations dans lesquelles la croissance économique peut avoir un effet marqué sur la réduction de la pauvreté. Il a été démontré que pour un grand nombre de pays à faible

revenu ces situations correspondent à la définition traditionnelle de la pauvreté. Nous évoquerons ensuite le rôle des exportations dans la croissance économique des pays à faible revenu, en insistant plus particulièrement sur leur rôle pour sortir les pays de la pauvreté extrême (Exporter et échapper à la pauvreté de masse). Le chapitre s'achève sur un examen des effets des importations des pays industrialisés sur les pays en développement, et ce sur la base de l'indicateur PII (de l'acronyme des termes anglais Poverty Intensity of Imports, en d'autres termes les effets des importations sur la pauvreté). Il est prouvé que l'accès au marché, évoqué dans les précédents chapitres, est un des facteurs qui contribuent le plus à empêcher de nombreux pays situés sur les échelons les plus bas de l'échelle de la pauvreté de sortir de la pauvreté extrême. La section consacrée aux Conséquences sur les mesures de politique générale s'interroge sur les mesures nationales et internationales devant être adoptées pour améliorer la situation des groupes les plus pauvres dans les pays pauvres.

## EXPORTATIONS ET PAUVRETÉ

Une nouvelle méthode a été employée pour obtenir des estimations plus précises de la répartition de la pauvreté et l'accent est mis sur les exportations.

On a énormément écrit ces dernières décennies sur l'impact de la mondialisation sur la pauvreté, des écrits bien souvent sujets à controverse<sup>44</sup>. La question des conséquences de la plus grande ouverture du commerce sur la pauvreté a tout particulièrement suscité un débat très animé. D'aucuns estiment que l'intégration plus poussée dans le commerce mondial a été préjudiciable aux pauvres des pays en développement, alors que d'autres estiment que la plus grande participation des pays en développement sur les marchés mondiaux a considérablement contribué à réduire la pauvreté dans le monde. À partir de données transnationales sur le commerce et la pauvreté, différents auteurs sont parvenus à des conclusions différentes. À titre d'exemple, Dollar et Kraay (2002, 2004) affirment que les données transnationales indiquent que l'augmentation des

échanges commerciaux a fortement favorisé la croissance et la réduction de la pauvreté, alors que Ravallion (2005) fait valoir que les données transnationales sur le commerce et la pauvreté sont, au mieux, peu concluantes. Néanmoins, comme l'indique Ravallion, les données, notamment économétriques, contenues dans ces écrits soulèvent de nombreux problèmes qui empêchent une synthèse concluante des constatations<sup>45</sup>.

---

### MODIFIANT LES DONNÉES DE LA PAUVRETÉ DE LA BANQUE MONDIALE

---

Le présent rapport pose un regard nouveau sur le lien entre le commerce et la réduction de la pauvreté en utilisant un nouvel ensemble de données qui contribuent à mieux comprendre les aspects chronologique de la relation. Pour comparer la situation de la pauvreté d'un pays à l'autre, des données comparables entre pays et dans le temps sont nécessaires. Les indicateurs de pauvreté absolue basés sur les seuils de pauvreté « dollar par jour » de la Banque mondiale sont conçus pour permettre une telle comparaison en appliquant le même seuil de pauvreté lié au pouvoir d'achat dans différents pays.

Dans le présent rapport, nous avons employé une version modifiée de l'indicateur de pauvreté de la Banque mondiale. Il utilise les mêmes indicateurs de pauvreté de \$E.-U. 1,25 et \$E.-U. 2 par jour que la Banque mondiale, mais conjugue les informations obtenues dans le cadre d'études à celles tirées des comptes nationaux afin d'obtenir des estimations un peu plus précises de la pauvreté. Nous avons mesuré la consommation moyenne sur la base des enquêtes menées auprès des ménages en utilisant comme variable la consommation par habitant telle que consignée dans les comptes nationaux<sup>46</sup>. L'autre avantage de ces nouvelles estimations tient au fait qu'elles fournissent des informations chronologiques sur la pauvreté qui permettent de se faire une idée plus précise et plus cohérente du lien entre la pauvreté et les variables basées sur les comptes nationaux telles les exportations, la croissance du PIB, etc.

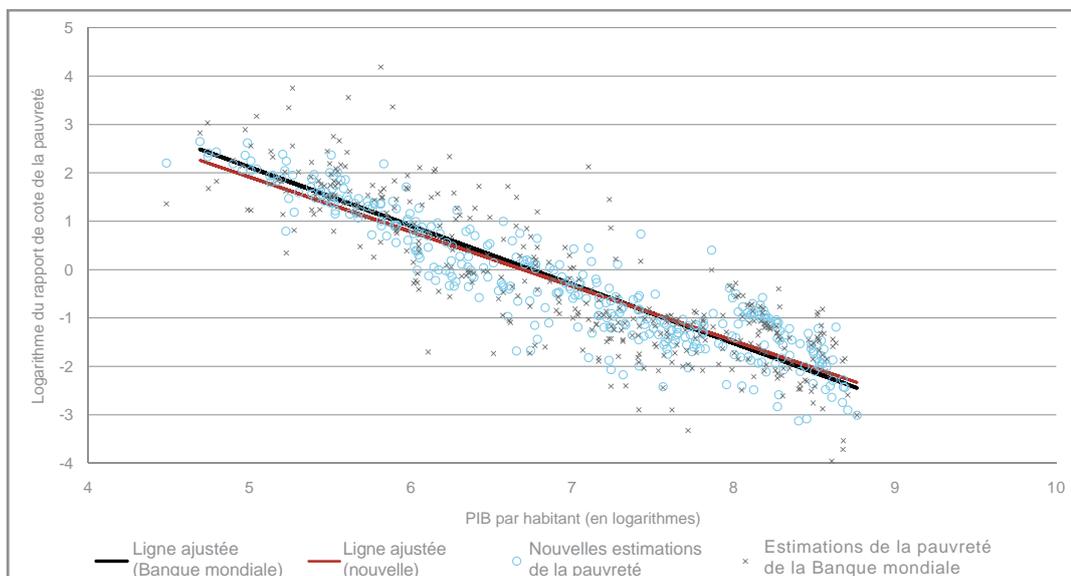
L'utilisation des données des comptes nationaux afin d'y voir plus clair dans les estimations de la pauvreté basées sur des enquêtes a suscité des préoccupations. En effet, reproduire le mouvement des comptes nationaux revient à établir une moyenne de ces indicateurs de pauvreté et présuppose de ce qui doit être examiné en ce qui concerne le lien entre la croissance et la réduction de la pauvreté (voir, par exemple, Deaton, 2010). Tel eut été le cas si les nouveaux indicateurs de pauvreté avaient été basés sur une moyenne des données issues des enquêtes et des comptes nationaux. La méthode utilisée dans les nouvelles estimations évite néanmoins cet écueil en supposant que les enquêtes sont dans l'ensemble exactes et que les erreurs de mesure ou l'imprécision des moyennes des enquêtes affecte les estimations nationales. La figure 24 compare les estimations de la Banque mondiale de la pauvreté par habitant et les nouvelles estimations utilisées dans le présent rapport pour les 89 pays de l'échantillon et pour les années pour lesquelles des données sont disponibles. Pour obtenir une relation linéaire et réduire l'instabilité de la variance, la figure représente le logarithme des probabilités d'être pauvre dans un pays pour l'année de l'enquête [ $\ln(h/1-h)$   $h$  représentant la pauvreté par habitant] par rapport au (logarithme) du PIB par habitant. Comme nous pouvons le constater, il est pour ainsi dire impossible de distinguer les lignes ajustées entre les deux séries, les nouvelles estimations imprimant en fait une courbe plus plate. La courbe de la ligne ajustée des nouvelles estimations est de 1.12 (coefficient t -44.5), et s'agissant des mesures de la Banque mondiale, 1.21 (coefficient t -35.7). Les relations représentées dans la figure 24 indiquent le pourcentage de personnes vivant au seuil de pauvreté de \$E.-U. 2. La tendance est identique pour d'autres mesures tels l'écart de pauvreté et d'autres indicateurs tel que le seuil de pauvreté de \$E.-U. 1,25 par jour.

Il convient de noter que si les nouvelles estimations de la pauvreté diffèrent de celles de la Banque mondiale par pays et basées sur des enquêtes, les marges globales et la relation entre les estimations de la pauvreté et les variables des comptes nationaux ne sont pas si dissemblables. Contrairement à d'autres indicateurs de pauvreté basés sur les comptes nationaux, il est important de noter que les nouvelles estimations ne surestiment pas l'impact de la mondialisation sur la réduction de la pauvreté<sup>47</sup>. L'autre avantage majeur des nouvelles estimations, outre qu'elles réduisent l'effet des erreurs de mesure ou les imprécisions des moyennes des enquêtes, tient au fait qu'elles permettent de calculer de manière assez précise les séries temporelles des mesures sur la base de moyennes arithmétiques d'enquêtes (voir Karshenas 2010a pour plus de détails). Il est important de savoir que les estimations des séries chronologiques suivent dans l'ensemble les mesures de pauvreté actuelles basées sur des enquêtes, et notamment qu'elles n'exagèrent pas l'impact de la mondialisation sur la réduction de la pauvreté. Dans le reste du présent chapitre, dès que cela sera possible, les résultats seront malgré tout comparés aux résultats que nous aurions obtenus à l'aide des estimations de la Banque mondiale.

## APPROCHE NOVATRICE DES EXPORTATIONS

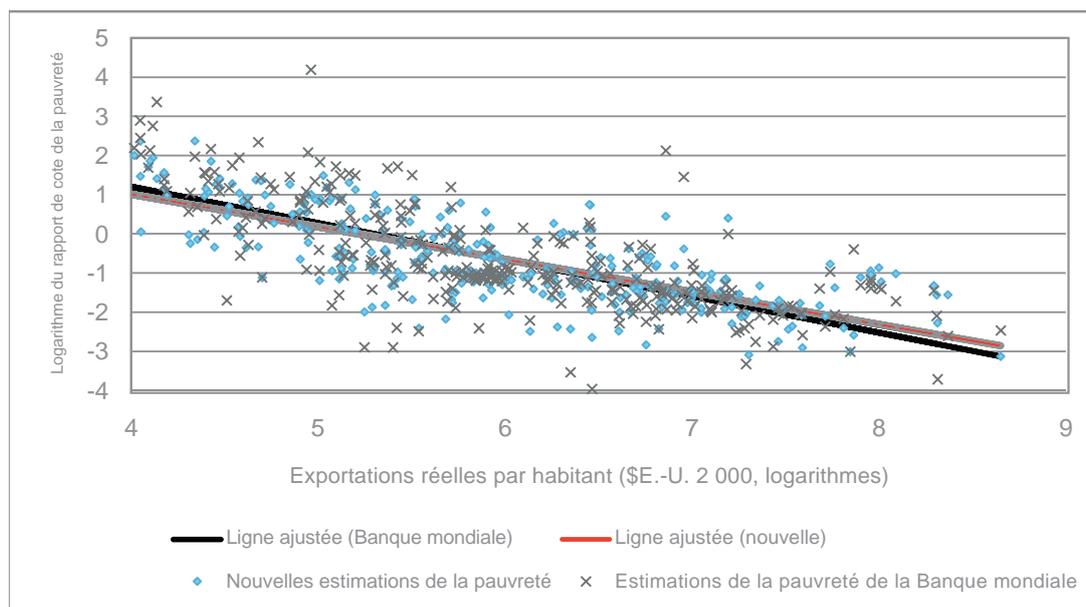
L'analyse réalisée dans le cadre du présent rapport a ceci d'innovant que l'accent est mis sur les exportations et la réduction de la pauvreté, plutôt que sur le commerce d'une manière générale. Dans de nombreux pays pauvres dépendants de l'aide et fortement endettés, les exportations constituent un meilleur indicateur d'intégration des structures

Figure 24 : Indice de pauvreté et PIB par habitant (seuil de pauvreté \$E.-U. 2/jour)



Source : ITC et Karshenas 2010a.

Figure 25 : Indice de pauvreté et exportations réelles par habitant (seuil de pauvreté \$E.-U. 2/jour)



Source : ITC et Karshenas 2010a.

de production de ces économies dans le commerce mondial. Comme nous le verrons plus précisément plus loin, les retombées directes des exportations sur la pauvreté peuvent venir se superposer à leur incidence positive sur la pauvreté, selon le type de marchandises exportées, grâce à leur effet positif sur la croissance. Globalement, les données disponibles confirment sans l'ombre d'un doute l'affirmation selon laquelle les exportations sont un facteur important de réduction de la pauvreté (voir figure 26). Le graphique indique que les chiffres de la pauvreté diminuent lorsque les exportations réelles par habitant augmentent.

Sans résultats ne sont certes pas une surprise, étant donné que l'on s'attend logiquement à ce que dans les pays plus riches les exportations par habitant soient supérieures, mais ce qui pourrait être surprenant c'est que même en ajoutant la variable du PIB par habitant, le coefficient des exportations reste élevé. Ces résultats sont également valables pour le seuil de pauvreté de \$E.-U. 1,25 par jour. Le principal problème de ces résultats tient au fait qu'ils reposent sur les données provenant d'un groupe de pays très déséquilibré. Ainsi, les statistiques provenant de pays dont les séries chronologiques sont importantes comme la Chine, l'Inde et le Brésil peuvent fausser les résultats. En outre, le fait que l'hétérogénéité entre les pays n'ait pas été prise en compte peut être à l'origine d'erreurs plus importantes. Les données des séries chronologiques sur la pauvreté fournies par les nouvelles estimations peuvent contribuer à minimiser certains de ces problèmes.

La figure 27 représente le lien entre la pauvreté et les exportations sur la base du même jeu de données que dans la figure 24. Comme pour le PIB par habitant, les lignes ajustées font apparaître un lien semblable entre les exportations et les niveaux de pauvreté pour les deux jeux

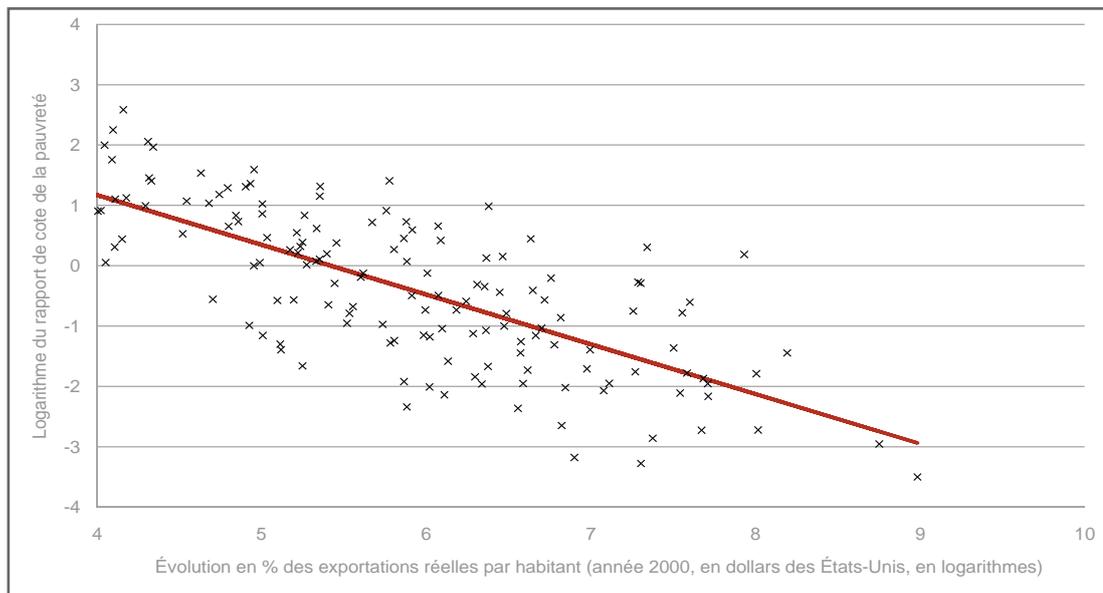
d'estimations de la pauvreté (l'inclinaison pour les nouvelles données sur la pauvreté est de -0,831, avec un coefficient t de -28,8 et pour les données de la Banque mondiale, -0,93 avec un coefficient t de -26,4).

## LIENS ENTRE PAUVRETÉ, CROISSANCE ET DISTRIBUTION DU REVENU

Seule la croissance semble importer dès lors que l'analyse se concentre sur la pauvreté de masse absolue. Lorsque l'on s'écarte de la pauvreté généralisée ou de masse, la distribution du revenu prend une importance croissante. Cette dichotomie pourrait expliquer les points de vue contrastés sur la mondialisation, la croissance et la pauvreté. Les gains potentiels de la croissance pour les pauvres pourraient aisément être inversés en cas de modification de la distribution du revenu, notamment dans les pays où la croissance est léthargique.

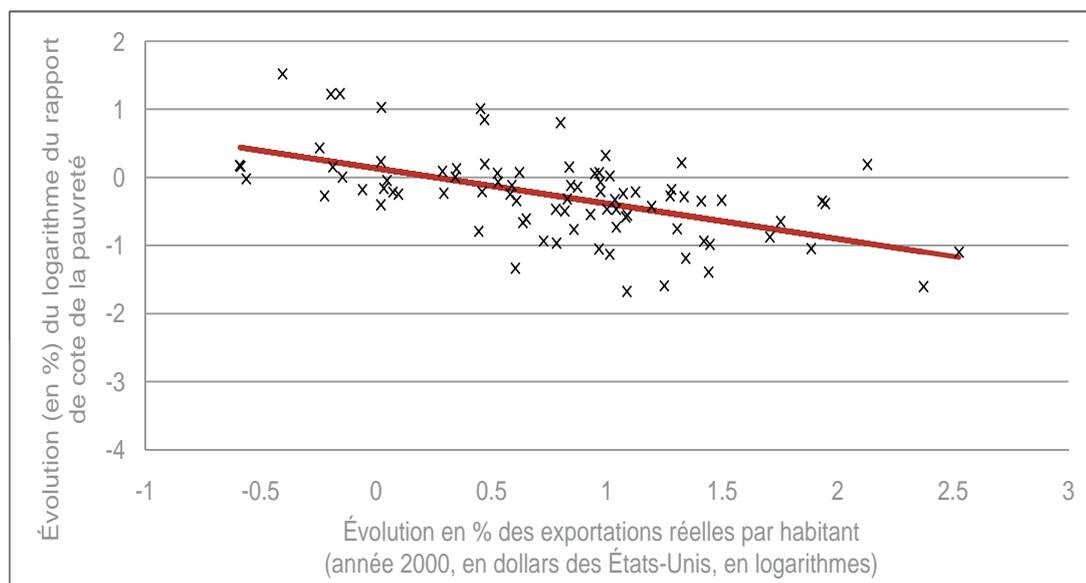
Dans la présente section nous estimons l'incidence de la pauvreté dans différents pays et nous montrons que dans les pays où la pauvreté par habitant est élevée, la réduction de la pauvreté est largement déterminée par l'évolution du revenu, et dans un bien moins grande mesure par un changement dans la distribution du revenu. Dès lors que l'on laisse de côté la pauvreté de masse, le facteur « distribution » prend toute son importance, mais en cas de pauvreté généralisée ou de masse, un taux de croissance économique beaucoup plus élevé sur une période plus longue est nécessaire pour que les chiffres de la pauvreté baissent de manière significative.

Figure 26 : Indice de pauvreté et exportations réelles par habitant – premier modèle de la différence 1990-2005 (seuil de pauvreté \$E.-U. 2/jour)



Source : ITC et Karshenas 2010a.

Figure 27 : Indice de pauvreté et exportations réelles par habitant – données regroupées 1990 et 2005 (seuil de pauvreté \$E.-U. 2/jour)



Source : ITC et Karshenas 2010a.

La pauvreté est un problème multidimensionnel (outre la faiblesse du revenu, la pauvreté peut être liée à l'accès à la santé, à l'éducation, à l'assainissement et au pouvoir politique; à la marginalisation sociale et à la qualité de l'environnement, etc.). Le lien entre la pauvreté et la croissance dépend entièrement de la nature de la pauvreté à l'examen et de la dimension de la pauvreté qui est mesurée. Dans le présent rapport l'accent est mis sur la pauvreté économique, et plus particulièrement sur le concept très

répandu de pauvreté absolue mesuré à l'aune des seuils de pauvreté en «dollar par jour» introduits par la Banque mondiale. Les indicateurs de pauvreté absolue de la Banque mondiale ont ceci d'important qu'ils se veulent comparables d'un pays à l'autre et dans le temps, et qu'ils sont censés permettre les comparaisons entre pays telles que celles proposées ici. La comparabilité entre pays et dans le temps étant indispensable à l'argumentation contenue dans le présent rapport, nous continuerons d'utiliser notre version

modifiée des estimations de la pauvreté de la Banque mondiale corrigées des erreurs idiosyncrasiques de mesure des moyennes issues des enquêtes menées.

Une fois le seuil de pauvreté mondial fixé en termes absolus, l'on pourrait s'attendre à rencontrer de nombreux cas de pauvreté absolue, étant donné l'éventail de revenus par habitant observés dans les pays en développement. La figure 28 offre une vision panoramique de ces différences en 1990 par rapport au seuil de pauvreté de \$E.-U. 2 par jour défini par la Banque mondiale en taux de change exprimés en parité de pouvoir d'achat (PPA) pour 2005.

Il ressort de la figure 28 qu'en 1990 dans un grand nombre de pays la majorité de la population vivait avec moins de \$E.-U. 2 par jour. Dans 40 pays, dont certains parmi les plus peuplés tels la Chine et l'Inde, plus de 60% de la population vivait avec moins de \$E.-U. 2 par jour. Ces pays sont considérés comme souffrant de pauvreté « de masse » ou « généralisée ». L'expression renvoie à la situation dans laquelle se trouvaient ces pays en 1990. Depuis 1990, nombre des pays dépeints en figure 28 ont fait de réels bonds en avant et sont sortis de la pauvreté de masse, mais nombre d'entre eux se trouvent encore pris dans ce que l'on appelle le piège de la pauvreté. D'autres encore sont tombés dans le piège de la pauvreté dans les années qui ont suivi. Le phénomène de la pauvreté de masse est plus répandu que l'on pourrait s'y attendre. Selon les estimations de la Banque mondiale, en 1990 près de 80% de la population d'Asie de l'est et du Pacifique, près de 83% de la population d'Asie du sud et plus de 76% de la population d'Afrique subsaharienne vivaient avec moins de \$E.-U. 2 par jour.

La Chine, l'Inde et le Viet Nam sont des exemples marquants du premier groupe de la figure 28 : frappés par la pauvreté de masse au début des années 90, ils se sont rapidement sortis de cette situation. En revanche, la plupart des pays d'Afrique subsaharienne situés tout en bas de l'échelle sur cette figure se sont soit enfoncés dans la pauvreté, soit ont enregistré un lent progrès sur la voie de la réduction de la pauvreté. Les expériences très diverses vécues par les pays frappés par la pauvreté de masse sont de la plus haute importance pour comprendre le problème de la persistance de la pauvreté extrême à l'échelle mondiale. La comparaison de l'expérience de ce groupe de pays avec celle de pays un peu moins pauvres, selon les seuils de pauvreté internationaux, peut aussi s'avérer instructive.

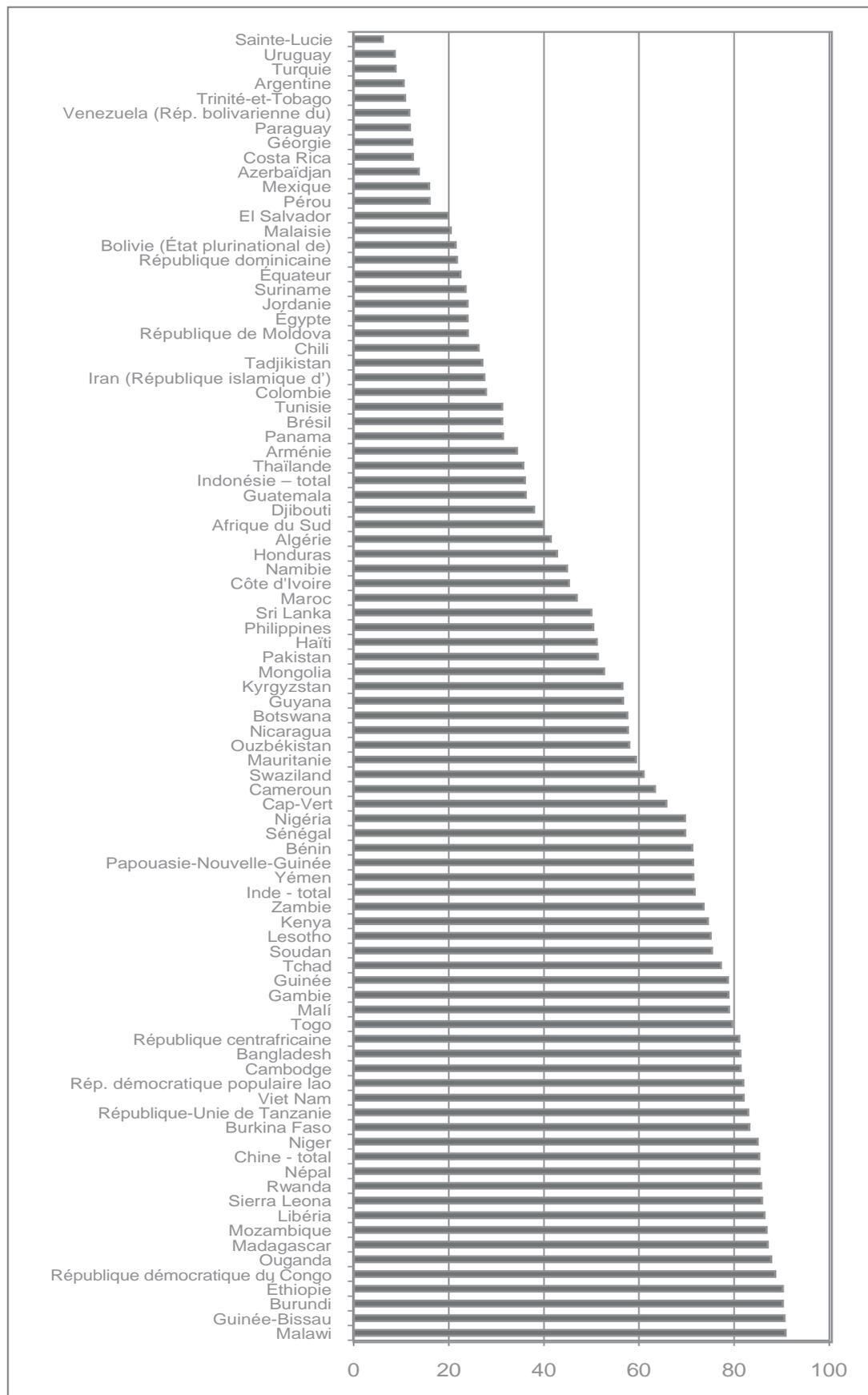
La nature de la pauvreté et le lien entre la pauvreté, la distribution des revenus et la croissance dans les pays frappés par la pauvreté de masse devraient être différents des cas de figure normaux dans lesquels de 20% à 30% de la population ou moins vivent dans la pauvreté. Une analyse de l'impact de la distribution des revenus sur la pauvreté dans les pays à différents niveaux de revenu par habitant peut contribuer à faire la lumière sur certaines de ces différences. La figure 29 contient des exemples classiques d'évolution de la pauvreté nationale et d'effet du changement de la distribution des revenus sur la pauvreté. Pour chaque pays sont indiquées les grandes tendances de la pauvreté

mesurée en part de la population vivant avec moins de \$E.-U. 1,25 et \$E.-U. 2 par jour, à raison de deux maxima et deux minima hypothétiques dans chaque cas. Les grandes tendances ont été estimées à partir d'informations existantes sur la distribution des revenus dans les enquêtes disponibles menées auprès des ménages. Les maxima (ou les minima) ont été estimés en partant du principe que pour l'ensemble de la période la distribution des revenus est restée à son niveau le plus inégal (ou le plus égal) atteint depuis 1990, alors que la consommation moyenne par habitant suivait la même tendance que dans les estimations principales.

Les deux premiers encadrés de la figure 29 représentent deux des pays les plus pauvres, le Burundi et l'Ouganda, qui souffrent de pauvreté de masse selon les deux seuils de pauvreté mondiaux. Ces deux pays semblent également pris dans un piège de pauvreté en ce sens que la pauvreté de masse s'y perpétue dans le temps. Nous reviendrons à cet aspect des tendances de la pauvreté dans ce groupe de pays lorsque nous examinerons de plus près et classerons les pays en fonction de leurs résultats en matière de réduction de la pauvreté. À ce stade, il convient d'insister sur la nature du lien entre la croissance, la distribution des revenus et la pauvreté au sein de ce groupe de pays caractérisés par des niveaux de pauvreté minima et maxima pratiquement indissociables des tendances principales en matière de pauvreté. L'inégalité des revenus ayant considérablement changé dans ces deux pays (coefficient de Gini passé d'environ 33,3 à 42,4 au Burundi et variant entre 37,1 et 45,8 en Ouganda), il n'est guère surprenant de constater que dans tous les pays présentant des niveaux semblables de revenu par habitant, l'évolution de la pauvreté par habitant pour le groupe vivant avec moins de \$E.-U. 1,25 et \$E.-U. 2 par jour concerne essentiellement le revenu moyen ou la consommation, et n'est guère affectée par les changements de distribution des revenus. Il en est ainsi dans tous les PMA en ce qui concerne le seuil de \$E.-U. 2 par jour, de même que pour un tiers des PMA africains au seuil de pauvreté de \$E.-U. 1,25 par jour. Lorsque les pauvres représentent de 70% à 80% de la population, il est naturel que l'essentiel des changements constatés dans la distribution des revenus concerne les pauvres.

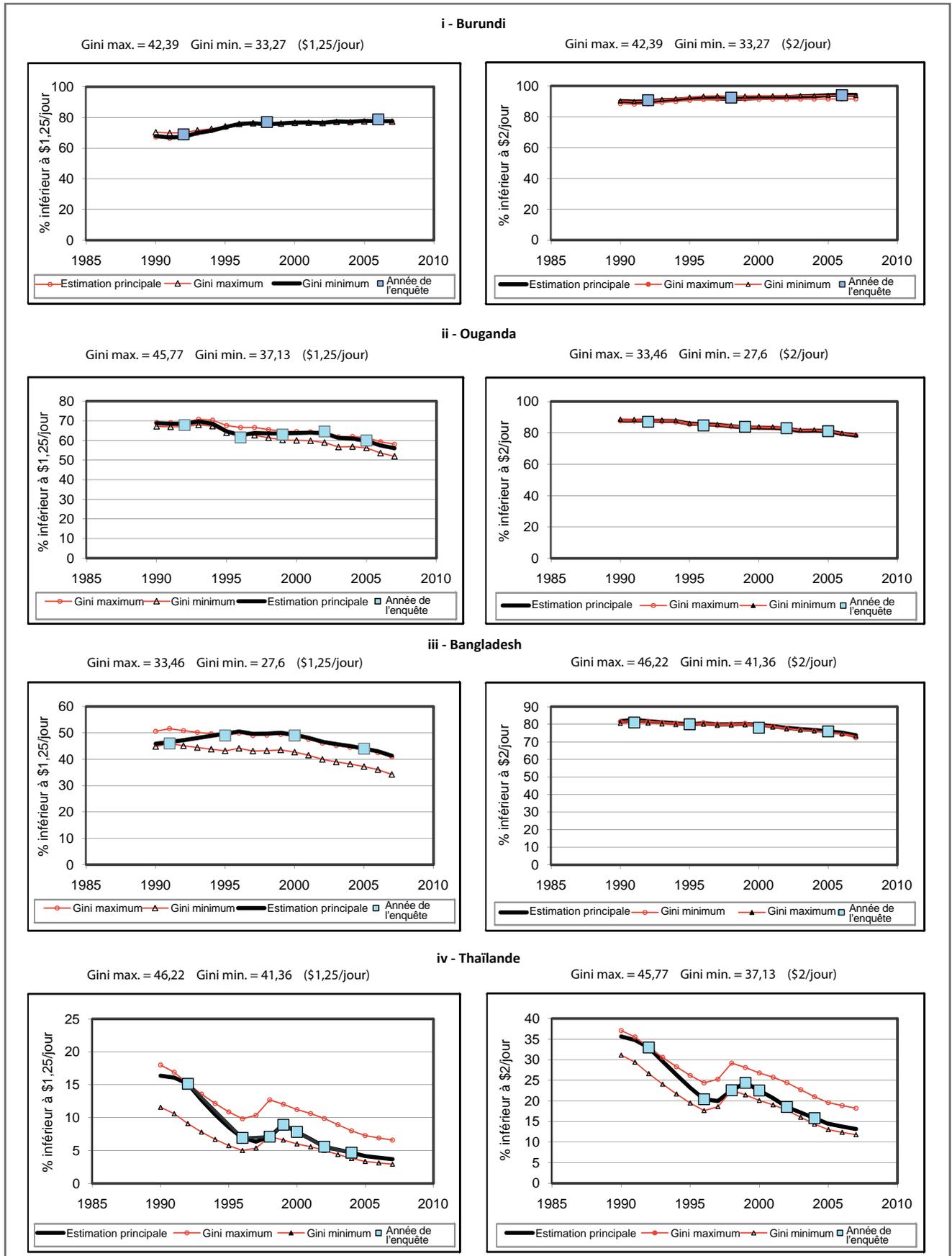
Les encadrés iii et iv de la figure 29 représentent les cas intermédiaires de pays connaissant une pauvreté de masse, le Bangladesh et la Thaïlande, dans lesquels il existe un lien solide entre la pauvreté par habitant et le revenu moyen en dessous du seuil de pauvreté de \$E.-U. 2 par jour. L'évolution de la distribution a toutefois commencé à considérablement influencer la pauvreté en dessous du seuil de \$E.-U. 1,25 par jour. Au regard des changements relativement importants survenus en termes d'inégalité des revenus dans les deux cas (en Ouganda le coefficient de Gini avait fluctué entre 37,1 et 45,8 alors qu'au Bangladesh il est passé de 27,6 à 33,5) dans le cas d'une évolution plus normale de la distribution des revenus l'on pourrait s'attendre à un lien encore solide entre pauvreté et revenu moyen, même pour le seuil de pauvreté le plus bas dans les pays situés dans cette fourchette de revenu par habitant. Si l'on monte le long de l'échelle des revenus parmi les pays

Figure 28 : Pourcentage de la population vivant avec moins de \$E.-U. 2/jour (1990)



Source : ITC et Karshenas 2010a.

Figure 29 : Tendances en matière d'incidence de la pauvreté dans des PMA d'Afrique et d'Asie, selon différentes hypothèses de distribution (1990-2007)



Source : ITC et Karshenas 2010a.

en développement, les variations du niveau de pauvreté se caractérisent de plus en plus par une modification de la distribution des revenus.

Dans le cas de la Thaïlande dans l'encadré iv de la figure 29, en dépit d'une différence relativement moindre entre le Gini maximum et minimum en comparaison, par exemple, de l'Ouganda, nous constatons une influence bien plus marquée des facteurs de distribution dans l'évolution de la pauvreté. Plus l'on s'éloigne de la pauvreté généralisée ou de la pauvreté de masse, plus le nombre de personnes vivant dans la pauvreté absolue diminue, et plus la distribution des revenus joue un rôle important dans l'évolution des taux de pauvreté. Ce phénomène est particulièrement prononcé dans les pays dont les taux de croissance sont léthargiques, et où les avantages découlant de la croissance peuvent aisément être réduits à néant en cas d'évolution défavorable de la distribution des revenus.

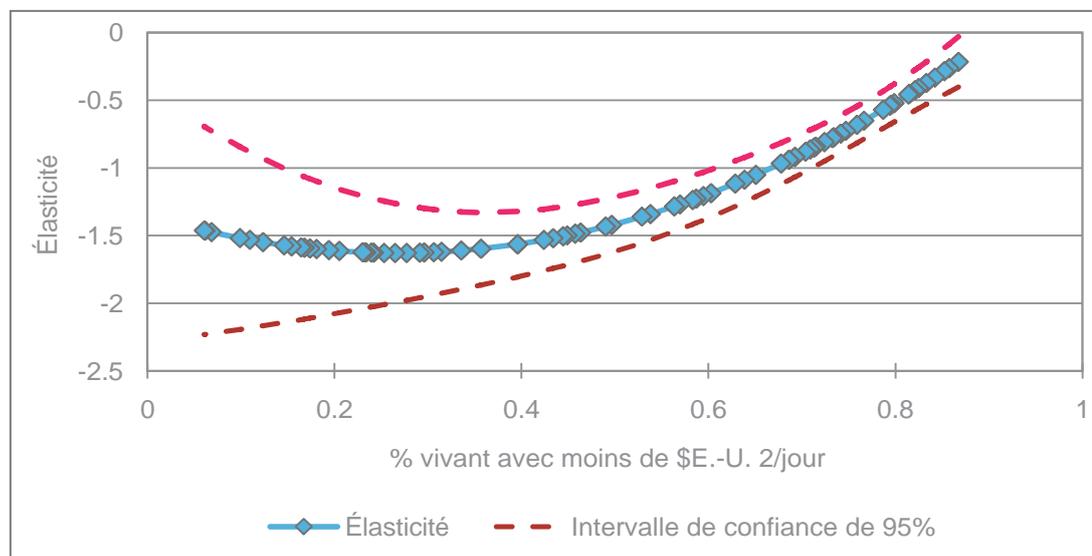
Au plan statistique, ce phénomène peut sembler un truisme découlant du choix du seuil de pauvreté, sans conséquences majeures quant au fond. Après tout, si le seuil de pauvreté est suffisamment élevé alors tout le monde peut être considéré comme pauvre et la pauvreté par habitant n'est plus qu'une question de croissance économique. D'importantes questions de fond se posent toutefois ici, qui peuvent contribuer à expliquer la persistance d'avis contrastés parmi les chercheurs et les décideurs politiques sur les questions liées à la mondialisation et à la croissance. Examiner ces questions sous l'angle de ce que l'on appelle « l'élasticité croissance de la pauvreté », ou élasticité de la pauvreté, permet dans certains cas de mieux les comprendre. L'élasticité de la pauvreté s'entend de l'évolution en pourcentage de la pauvreté découlant d'une évolution en pourcentage du revenu. Elle est normalement estimée en termes de croissance de la consommation ou du revenu moyen

déterminée dans le cadre d'enquêtes. Cependant, étant donné que dans les débats sur la mondialisation la pauvreté est normalement mesurée en termes de revenu national, il serait instructif de commencer par se pencher sur l'élasticité de la pauvreté mesurée en termes de croissance du PIB par habitant. Comme indiqué plus bas, une comparaison entre les mesures basées sur le PIB et les mesures basées sur les enquêtes permet aussi de dissiper certaines idées fausses sur la croissance et la réduction de la pauvreté.

Sur la base des données sur la pauvreté contenues dans les encadrés évoqués dans la section précédente, les élasticités de la pauvreté ont été estimées par rapport à la croissance du PIB par habitant dans 89 pays de l'échantillon sur la période 1990–2005<sup>48</sup>. Cette période a été divisée en trois tranches de cinq ans et nous avons utilisé la différence des logarithmes de l'incidence de la pauvreté par habitant et le PIB par habitant de chaque tranche pour estimer les élasticités des données mises en commun à partir de 279 observations. La courbe de la distribution des revenus n'étant pas du tout linéaire, les élasticités seront des fonctions non linéaires des niveaux initiaux de revenu par habitant ou de la pauvreté initiale. Afin de saisir cet effet nous avons représenté la pauvreté sous forme de fonction quadratique de la pauvreté initiale.

La figure 30 montre les élasticités estimées par rapport au niveau de pauvreté sur la base de seuils de pauvreté de \$E.-U. 2 par jour, respectivement. La figure montre aussi les zones de confiance de 95% pour chaque estimation de l'élasticité principale. La combinaison distribution des revenus et revenu moyen permettant de déterminer l'ampleur de la pauvreté absolue, les zones de confiance de 95% de la figure 30 représentent l'effet des variations de la distribution des revenus sur l'élasticité de la pauvreté. Cette variation s'avère très semblable si l'on prend le seuil de pauvreté de \$E.-U. 1,25.

Figure 30 : Élasticité de la croissance de la réduction de la pauvreté (seuils de pauvreté \$E.-U. 2/jour)



Source : ITC et Karshenas 2010a.

La situation évoquée dans la figure 30, représentée au travers d'exemples de pays peut à présent être généralisée à tous les pays en développement de l'échantillon. S'agissant des pays frappés par la pauvreté de masse – à droite sur l'échelle d'incidence de la pauvreté par habitant – la zone de confiance étroite indique que l'élasticité de la pauvreté est entièrement définie par le niveau initial de pauvreté ou de revenu. Si l'analyse porte sur la pauvreté de masse absolue, seule la croissance semble avoir de l'importance. En revanche, dès lors que l'on s'écarte de la pauvreté de masse, bien que la pauvreté absolue reste au cœur de l'analyse, la zone de confiance s'élargit rapidement, indiquant que la distribution a de plus en plus d'influence sur l'évolution de la pauvreté.

Cette dichotomie explique peut-être la persistance de vues divergentes sur la mondialisation, la croissance et la pauvreté. Ceux qui s'attachent à éradiquer la pauvreté généralisée ou de masse se concentrent sur l'impact de la croissance sur la réduction de la pauvreté au cours des dernières décennies. En revanche, dès lors que l'on s'attarde sur la pauvreté absolue dans les pays en développement à revenu supérieur, les incertitudes quant aux conséquences de différentes politiques sur la distribution se font plus présentes.

Cet élément est malheureusement négligé dans certaines publications récentes sur l'analyse de la pauvreté. La pauvreté est projetée selon une méthode déterministe<sup>49</sup>. Il est ironique de constater que dans le cadre de ces méthodes déterministes, la croissance prend une importance grandissante aux niveaux de revenus supérieurs car l'élasticité de la croissance de la pauvreté dans les pays plus riches est bien plus élevée en comparaison des pays plus pauvres. Il s'agit de démontrer ici que ces élasticités élevées (également observées dans nos analyses) concernent uniquement les taux moyens. À mesure que l'on s'écarte de la pauvreté généralisée, elles perdent de leur robustesse. De légers changements dans la distribution des revenus, liés aux échanges commerciaux, à la technologie ou à d'autres chocs exogènes, peuvent avoir une incidence considérable sur la pauvreté absolue même lorsque la croissance du revenu par habitant n'est pas affectée. Tout cela signifie qu'au-delà des niveaux de revenu auxquels la pauvreté de masse est prévalente, garantir que la croissance permettra de réduire la pauvreté exige de se pencher sur les aspects distributifs (même en cas de pauvreté absolue).

Un autre aspect de l'élasticité de la pauvreté est présenté en figure 30, à savoir que lorsque l'on passe aux niveaux inférieurs de revenu par habitant, l'élasticité de la pauvreté chute également considérablement, en dépit du lien solide entre pauvreté et croissance. En d'autres termes, en cas de pauvreté généralisée ou de masse, une croissance économique bien plus élevée sur une période bien plus longue est nécessaire pour que les taux de pauvreté régressent de manière significative. Encore une raison qui explique que le commerce extérieur et le financement puissent grandement contribuer à réduire la pauvreté dans les pays souffrant de pauvreté généralisée.

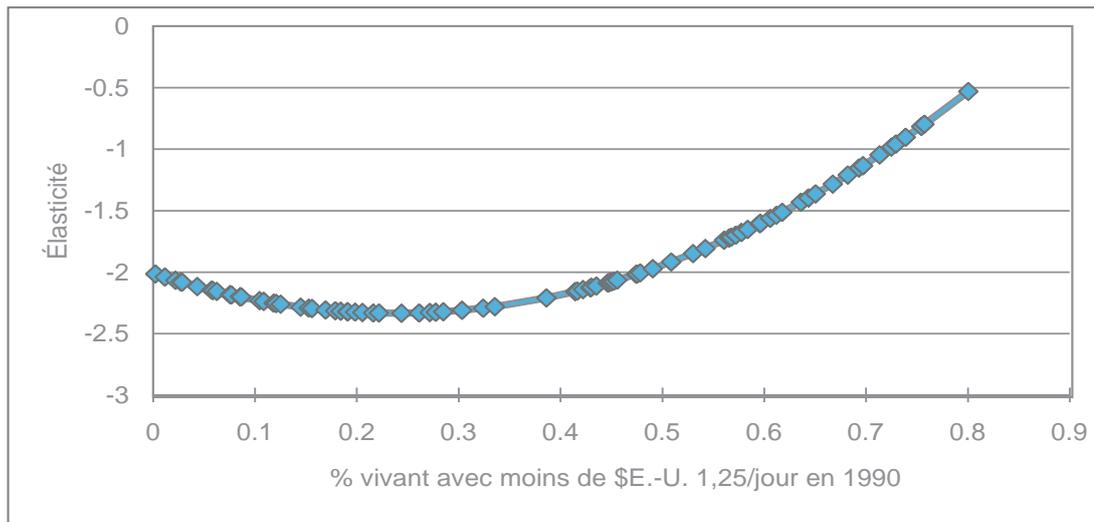
## POURQUOI L'ÉLASTICITÉ PAUVRETÉ DE LA CROISSANCE DU PIB EST-ELLE SI FAIBLE?

Les élasticités de la pauvreté mesurées par rapport à la croissance du PIB en figure 30 sont considérablement inférieures aux estimations basées sur les taux de croissance moyens du revenu ou de la consommation établis sur la base d'enquêtes auprès des ménages. Cela est indéniable en ce qui concerne les estimations déterministes basées sur une distribution log-normale, mais aussi en ce qui concerne les estimations économétriques basées sur les périodes de croissance avérée du revenu ou de la consommation des ménages dont l'élasticité moyenne est estimée entre -2 et -3%. C'est pour cette raison que nombre d'observateurs estiment que le recul de la pauvreté absolue dans les pays en développement n'est pas proportionnel à la croissance économique mondiale, argument parfois avancé comme preuve de la détérioration de la distribution des revenus à l'heure de la mondialisation.

La question de savoir si la distribution des revenus s'est dégradée ces dernières décennies a fait l'objet d'études. Cependant, la faible élasticité de la pauvreté en dépit de la croissance du PIB ne constitue pas une preuve convaincante de changement dans la distribution des revenus, étant donné que tant les estimations de l'élasticité basées sur les enquêtes que celles basées sur le PIB emploient les mêmes courbes de Lorenz. C'est ce qu'il ressort des estimations de l'élasticité de la pauvreté basées sur les moyennes des enquêtes en figure 31 et 32, lesquelles indiquent une élasticité bien plus élevée comparée aux estimations basées sur le PIB. Les élasticités basées sur les moyennes des enquêtes dans les figures 31 et 32 sont en fait supérieures d'environ 1 point de pourcentage aux élasticités basées sur le PIB, en valeur absolue. Si les élasticités basées sur le PIB sont inférieures, cela est peut-être dû aux liens entre PIB et revenu/consommation des ménages plutôt qu'à une détérioration de la distribution des revenus.

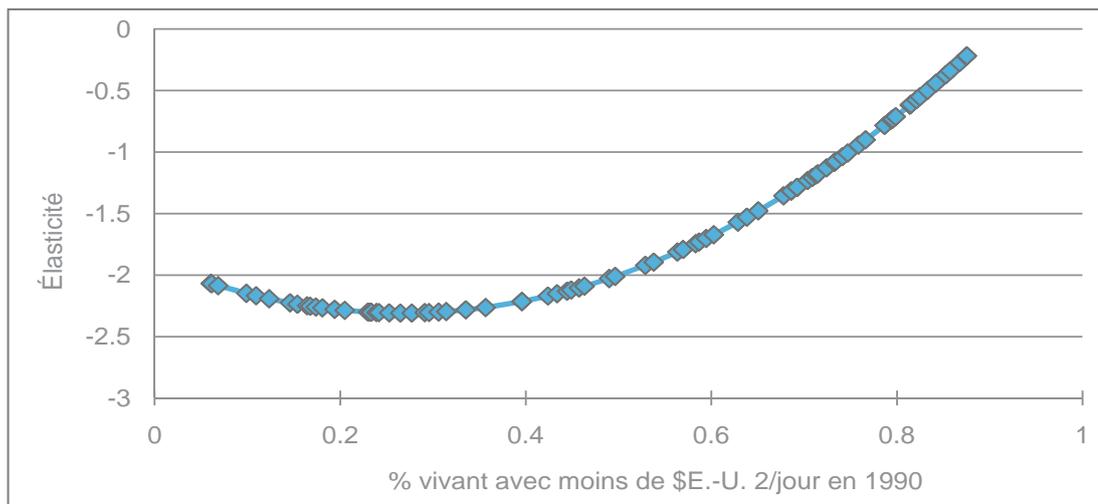
Plusieurs raisons peuvent expliquer que la croissance des moyennes des enquêtes menées auprès des ménages est inférieure à la croissance du PIB par habitant. Pour doper leur croissance, les pays à faible revenu consacrent parfois une part accrue de leur PIB à l'épargne et à l'investissement. Lorsqu'un pays se développe, une part croissante du PIB est aussi consacrée aux services publics. Les renvois de fonds qui ne sont pas comptabilisés dans le PIB, mais qui représentent une part importante du budget des ménages pauvres, baissent normalement en proportion du PIB en phase de développement. Les revenus tirés d'activités informelles, généralement comptabilisés dans les enquêtes sur le revenu ou la consommation des ménages mais moins souvent dans les estimations officielles du PIB, progressent aussi moins que le PIB. Si une part importante de la croissance du PIB est investie, elle ne profite pas au revenu ou à la consommation des ménages.

Figure 31 : Élasticité de la croissance de la réduction de la pauvreté (seuil \$E.-U. 1,25/jour)



Source : ITC et Karshenas 2010a.

Figure 32 : Élasticité de la croissance de la réduction de la pauvreté (seuil \$E.-U. 2/jour)



Source : ITC et Karshenas 2010a.

## EXPORTER ET ÉCHAPPER À LA PAUVRETÉ DE MASSE

La présente section traduit l'importance des exportations en tant que facteur clé des efforts déployés pour réduire la pauvreté, en faisant la distinction entre les pays qui ont réussi à échapper à la pauvreté de masse et ceux qui sont à la traîne dans ce domaine.

Nos travaux de recherche montrent que la plupart de ceux qui vivent dans la pauvreté absolue se trouvent dans des économies dynamiques dont les taux de pauvreté connaissent un recul rapide, et où les exportations par habitant expliquent en grande partie les variations de la pauvreté.

Le lien entre commerce, croissance et pauvreté est favorisé par l'évolution de la distribution des revenus qui accompagne l'expansion du commerce et la croissance économique. La présente section met en relief le lien solide qui existe entre la pauvreté absolue et les exportations, étant donné la corrélation entre les exportations et la croissance du PIB, d'où l'effet potentiel des mesures d'encouragement des exportations sur la réduction de la pauvreté. Les conclusions de la section précédente ont donc une incidence directe sur le lien entre exportations et pauvreté. En conséquence, les pays pour lesquels il existe des mesures absolues de la pauvreté-revenu sur la base des seuils de pauvreté « dollar par jour » utilisés dans le monde sont ici classés en trois groupes : i) les pays à revenu intermédiaire dont les niveaux de pauvreté économique sont relativement faibles ou

« normaux » sur la base des seuils de pauvreté internationaux, et au sein du groupe des pays à faible revenu qui subissent la pauvreté de masse; ii) les pays qui ont « réussi » à sortir de la pauvreté de masse; et iii) les pays qui ont « échoué » et se trouvent encore dans la pauvreté de masse, ou qui n'ont commencé à en sortir que très lentement.

Dans le cadre du présent rapport, les pays qui souffrent de pauvreté de masse s'entendent des pays où la part de la population qui vit avec moins de \$E.-U. 2 par jour est initialement supérieure à 50%. Les pays qui réussissent sont ceux qui sont parvenus à réduire le nombre de personnes vivant dans la pauvreté à moins de 50% à la date de 2007. Selon ces critères, 44 pays, soit environ la moitié des pays en développement de notre échantillon, connaissent la pauvreté de masse, et six remplissent les conditions pour figurer sur la liste des pays qui ont réussi.

La figure 33 représente les tendances en matière de pauvreté au sein de ces deux groupes. Les groupes de pays qui ont réussi sont parvenus à passer d'un taux de pauvreté de 80% dans les années 80 à près de 44% en 2007, alors que pour les pays à la traîne, le taux de pauvreté est resté bien au dessus de 70% tout au long de la période.

Il est cependant rassurant de constater que la majorité des personnes qui vivent dans la pauvreté absolue ont vécu et vivent encore dans les quelques économies dynamiques de la liste des pays qui ont réussi et dont les taux de pauvreté connaissent un recul rapide.

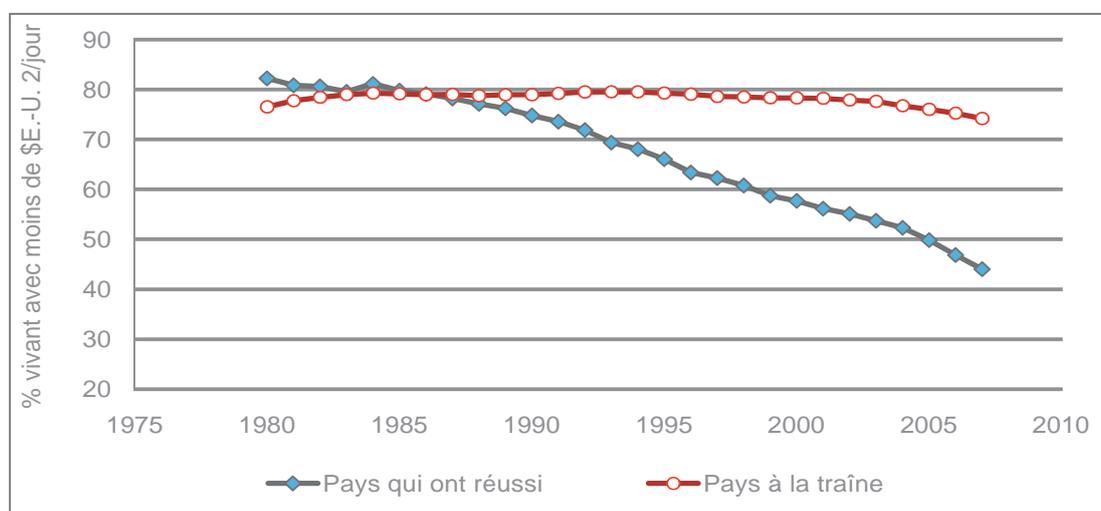
À la figure 34 est donnée la part de la population des deux groupes en pourcentage de la population des pays en développement, de même que la part de la population vivant avec moins de \$E.-U. 2 par jour en pourcentage du nombre total de pauvres<sup>50</sup>. Le pourcentage de la

population du groupe qui a réussi est passé de 63% à 57% entre le début des années 80 et 2007, alors que leur part de la pauvreté mondiale a reculé de 20 points de pourcentage pour passer d'environ 77% à 58%. Au sein de ce groupe de pays, tant le taux de pauvreté que le nombre de pauvres ont diminué sur la même période.

En revanche, les pays à la traîne ont pour leur part enregistré une augmentation tant du pourcentage de la population touchée par la pauvreté que de la proportion de pauvres (figure 34). Leur pourcentage est passé d'environ 13% à 18% de l'ensemble de la population entre le début des années 80 et 2007, alors que le pourcentage de la population vivant avec moins de \$E.-U. 2 par jour est passé d'environ 16% à plus de 30%. La plupart des pays de ce groupe ont affiché des taux de pauvreté en très légère baisse depuis le milieu des années 90, mais le nombre de pauvres (vivant avec moins de \$E.-U. 2/jour) n'a cessé de croître. En termes relatifs, les résultats économiques de tous les pays appartenant à ce groupe semblent être moins bons que ceux du premier groupe.

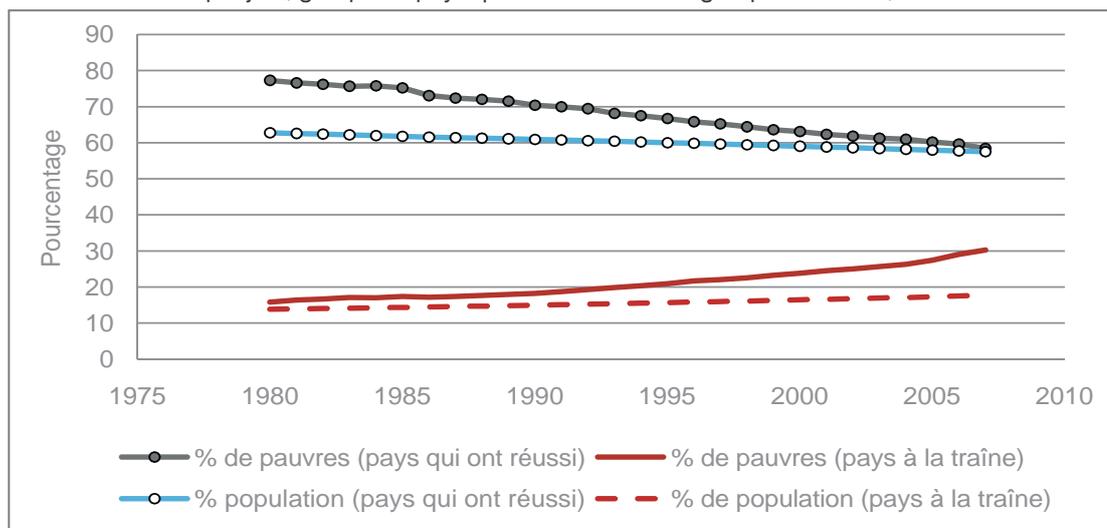
La population cumulée de ces deux groupes de pays représente environ 75% de la population totale, et le taux de pauvreté avoisine les 90% de tous les pauvres si l'on prend le seuil de pauvreté de \$E.-U. 2/jour et 92% si l'on prend le seuil de pauvreté de \$E.-U. 1,25/jour. En ce qui concerne les 44 pays restants de notre échantillon (essentiellement des pays à revenu intermédiaire dans lesquels les niveaux de pauvreté sont considérablement inférieurs aux niveaux de pauvreté de masse) ils représentaient environ 10% des pauvres dans le monde en 1990. Il semblerait donc qu'en 1990 la majorité des pauvres vivait dans des pays caractérisés par une pauvreté de masse. Comme indiqué dans la précédente section, ceci devrait signifier une corrélation solide entre croissance économique et réduction de la pauvreté absolue pour ce groupe de pays. Par conséquent, au sein

Figure 33 : Évolution de l'indice de pauvreté, groupe des pays qui ont réussi versus ceux qui sont à la traîne, 1980-2007



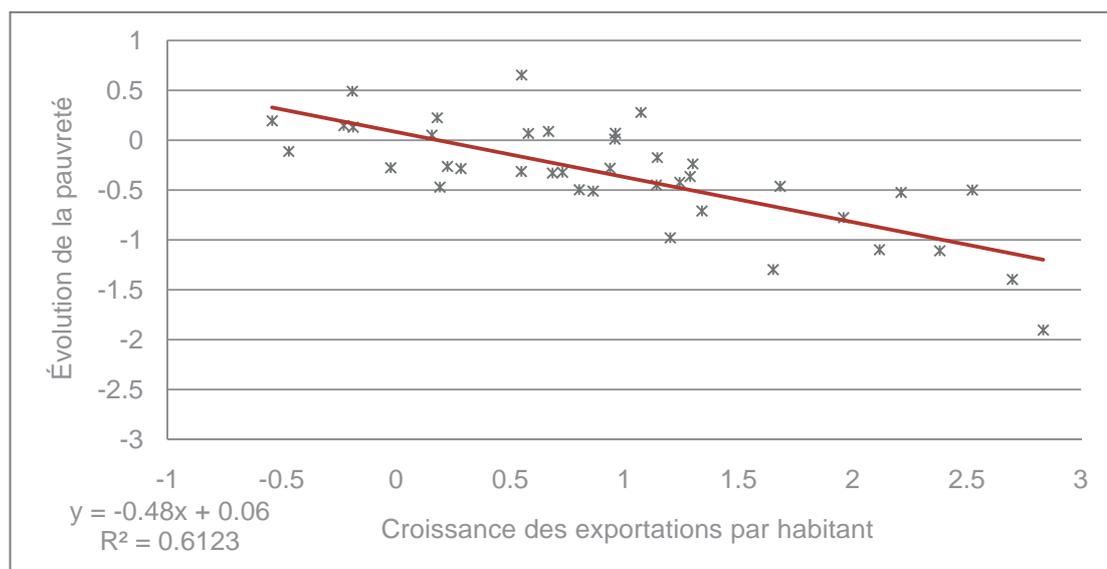
Source : ITC et Karshenas 2010a.

Figure 34 : Pourcentage de l'ensemble de la population et pourcentage de personnes vivant avec moins de \$E.-U. 2 par jour, groupe de pays qui ont réussi versus groupe à la traîne, 1980-2007



Source : ITC et Karshenas 2010a.

Figure 35 : Lien entre la croissance des exportations et l'évolution des taux de pauvreté (\$E.-U. 2/jour), 1990-2007



Source : ITC et Karshenas 2010a.

de ce groupe de pays l'on devrait aussi pouvoir observer une relation solide entre la pauvreté absolue et les variables économiques étroitement liées à la croissance du PIB, telle la croissance des exportations. La figure 35 représente le lien entre la croissance des exportations par habitant et l'évolution de la pauvreté entre 1990 et 2007 pour les pays initialement caractérisés par une pauvreté de masse. L'évolution de la pauvreté est mesurée en fonction de l'évolution du logarithme du rapport de cote de la pauvreté ( $\log(h/(1-h))$ ), et la croissance des exportations est la différence des logarithmes des exportations réelles par habitant entre 1990 et 2007. La droite de régression ajustée présente un coefficient particulièrement significatif de -0,48 avec un  $R^2$  de 0,61 deux fois plus élevé que le  $R^2$

de l'échantillon global obtenu dans la section Exportations et pauvreté.

Sachant que les 44 pays initialement frappés par la pauvreté de masse constituent un groupe de pays extrêmement hétérogène, il est remarquable que les variations des exportations par habitant expliquent dans une aussi grande mesure la variation des taux de pauvreté. On constatera donc sans surprise que la distinction entre les pays qui réussissent et ceux qui sont à la traîne établie plus haut sur la base de l'évolution de la pauvreté se reflète ici dans les résultats à l'exportation des deux groupes. Comme le montre la figure 37, les tendances en matière d'exportations réelles par habitant dans les pays qui ont réussi et dans les

pays à la traîne semblent être le reflet parfait de l'évolution du pourcentage de pauvres dans les deux groupes de pays.

Une corrélation indéniable entre la croissance des exportations et la réduction de la pauvreté ne signifie bien entendu pas de lien de cause à effet direct entre les deux. Pour déterminer l'existence d'un lien de cause à effet, il conviendrait de réaliser des études de cas détaillées de chaque pays afin de déterminer par quelles voies la croissance des exportations influe sur la pauvreté. Ce que montre en revanche la corrélation indéniable entre la croissance des exportations et la réduction de la pauvreté, c'est que les politiques en faveur des exportations et l'intégration dans l'économie mondiale peuvent, par ricochet, favoriser la réduction de la pauvreté. D'aucuns ont toutefois contesté cette affirmation, la mondialisation étant considérée comme un facteur d'intensification de la pauvreté du fait des conséquences néfastes qu'elle a eu sur la distribution des revenus. C'est pour cette raison qu'il serait utile de distinguer les éléments de distribution des revenus et de croissance dans les trois grands groupes de pays, et de s'interroger sur la portée quantitative de chacun des changements observés sur la réduction de la pauvreté.

## ÉCHANGES COMMERCIAUX, DISTRIBUTION DES REVENUS ET CROISSANCE

La présente section met en lumière le lien entre échanges commerciaux, distribution des revenus et évolution de la pauvreté depuis 1990.

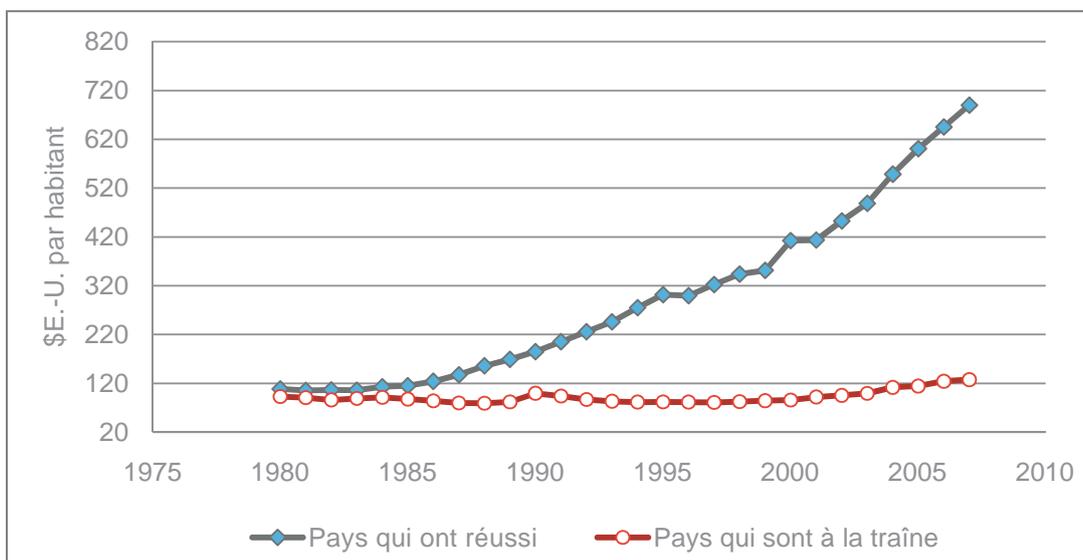
Les pays pris au piège de la pauvreté souffrent à la fois d'une faible diversification de leurs exportations et de la forte instabilité des prix. Ces deux facteurs viennent probablement

s'ajouter à d'autres pour limiter l'impact sur la réduction de la pauvreté. Le lien entre la croissance économique et l'expansion des échanges commerciaux, en particulier la croissance des exportations, a toujours été marqué et solide.

D'une manière générale, il existe deux types d'études portant sur le lien entre les échanges commerciaux et la distribution des revenus dans les pays en développement. Le premier se concentre sur la théorie conventionnelle du commerce et a étudié les différences de salaire au cours des trois décennies écoulées. Dans l'ensemble, les différentes études de ce type ont révélé des différences de salaire croissantes entre travailleurs qualifiés et non qualifiés (Wood, 1984, 1998, Feenstra et Hanson, 1997, Robins, 1997, Hanson et Harrison, 1999, par exemple). Le second type d'étude s'est attaché à expliquer les variations dans la distribution des revenus personnels entre les pays (Lundberg et Squire, 2003, Ravallion, 2001, Milanovic, 2004 et Dollar et Kraay, 2002, par exemple). Si certaines études laissent à penser que l'ouverture du commerce ne semble pas avoir d'incidence sur la distribution des revenus (Dollar et Kraay, 2002, par exemple), d'autres ont mis au jour un lien avéré entre ouverture et aggravation des inégalités (Lundberg et Squire, 2003, et Milanovic, 2004, par exemple). Parce qu'il est difficile de dissocier les effets du commerce sur la distribution des revenus des effets d'autres facteurs tels que le progrès technologique, l'éducation, et l'intervention d'autres politiques et institutions nationales, le débat s'est avéré peu concluant. L'objectif n'est pas ici d'apporter une solution à ces controverses, mais plutôt d'essayer de quantifier le probable impact de la distribution des revenus sur l'évolution de la pauvreté absolue depuis 1990 à l'échelle mondiale.

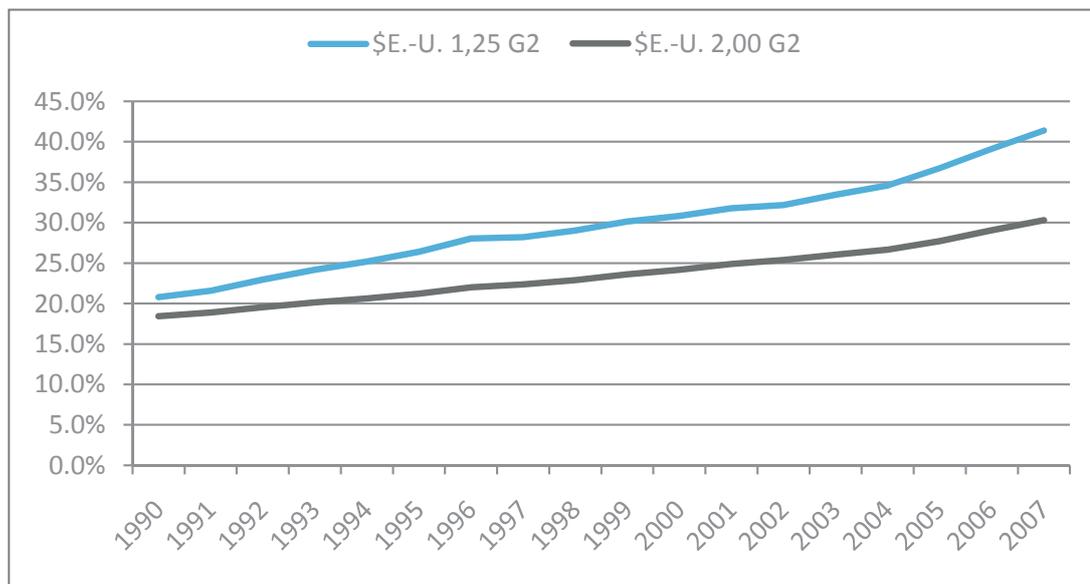
Pour cela, outre les principales tendances en matière de pauvreté précédemment évoquées, le présent chapitre évoque aussi les différentes trajectoires de réduction de la pauvreté sur la base de différentes hypothèses de distribution. La trajectoire maximale part du principe que

Figure 36 : Évolution des exportations par habitant dans les pays qui ont réussi et dans les pays à la traîne, 1980-2007



Source : ITC et Karshenas 2010a.

Figure 37 : Groupe II – Part des pays à la traîne dans la pauvreté mondiale



Source : ITC et Karshenas 2010a.

Note : Basé sur des estimations et des données réelles; voir tableau 21 pour la représentativité.

dans chacun des 89 pays de notre échantillon, le coefficient de Gini est demeuré à son niveau le plus élevé observé entre 1990 et 2007, alors que le revenu moyen ou la consommation augmentaient au taux observé. La trajectoire minimale part du principe que le coefficient de Gini est demeuré à son niveau le plus bas observé entre 1990 et 2007<sup>51</sup>. Une comparaison entre les principales estimations et les trajectoires de croissance minimales et maximales permet de mieux saisir dans quelle mesure l'évolution de la distribution des revenus a eu une incidence sur la pauvreté au cours de la période à l'examen.

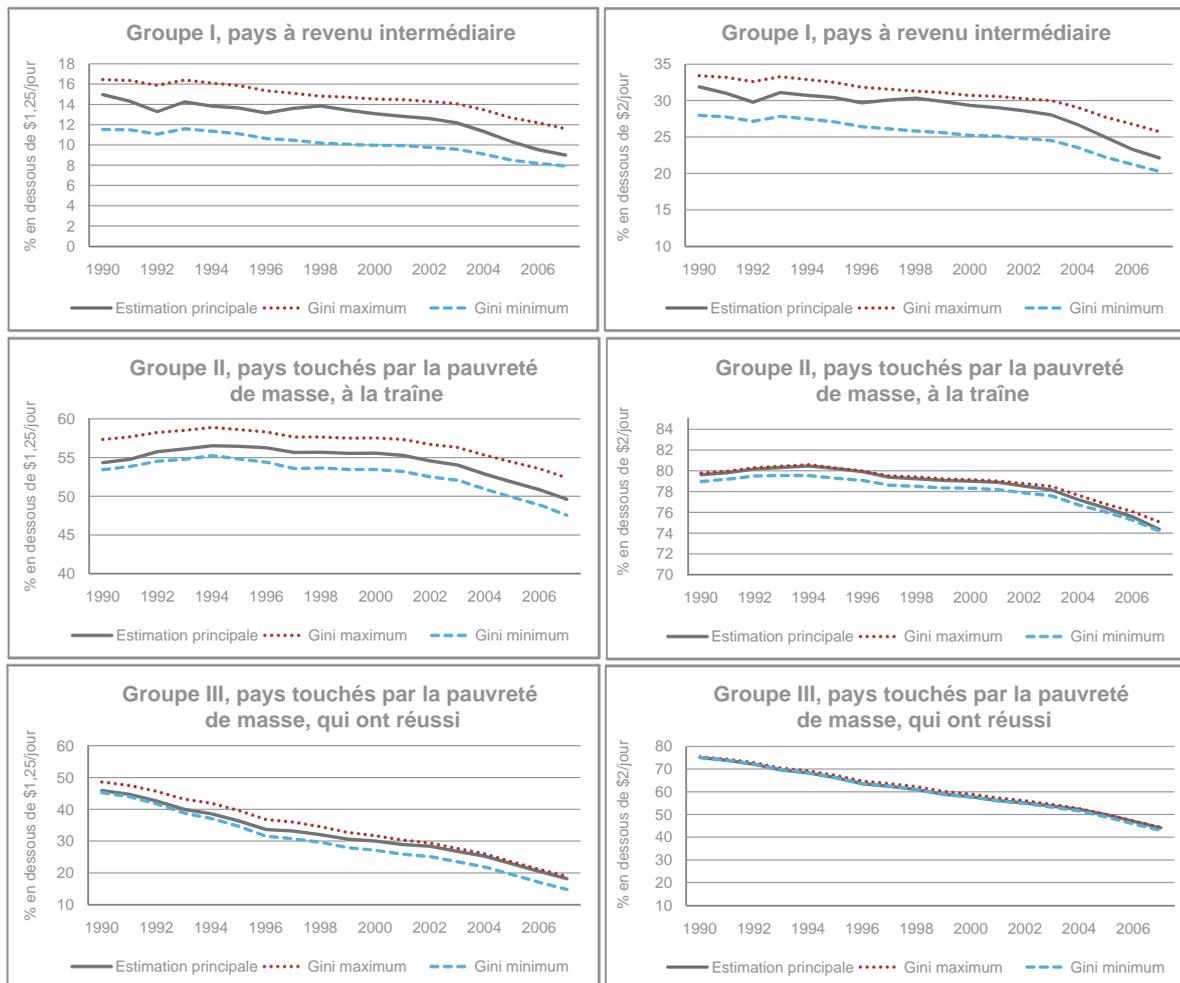
Les résultats sont présentés sous une forme globale pour chacun des trois groupes de pays en figure 38. Tel qu'indiqué dans la précédente section, dans les pays à faible revenu touchés par la pauvreté de masse, les trajectoires minimale et maximale sont trop proches de la trajectoire principale de la pauvreté basée sur le seuil de pauvreté de \$E.-U. 2 par jour. Nous commenterons donc l'impact de l'évolution de la distribution des revenus sur la pauvreté dans le cas du seuil de pauvreté de \$E.-U. 1,25 par jour, encadré de gauche de la figure 38. Comme l'on pouvait s'y attendre, dans le cas du groupe de pays I, l'évolution de la distribution des revenus semble avoir un effet plus marqué sur la pauvreté absolue que dans les deux autres groupes de pays. Au total, il semble que dans ce groupe l'évolution de la distribution ait eu un rôle négatif sur la réduction de la pauvreté pendant les années 90, mais que depuis la fin des années 90 la tendance se soit inversée et qu'elle ait favorisé la réduction de la pauvreté. Si la distribution des revenus s'était maintenue à son niveau le plus égal dans chaque pays, à la fin de la période à l'examen la pauvreté aurait été de 1,1 points de pourcentage inférieure à son niveau actuel (7,9% contre 9% actuellement). Par ailleurs, les niveaux de pauvreté de 2007 étaient plus de

2,5 points de pourcentage inférieurs au niveau maximum de 11,6%. La figure 38 (tendances en matière de pauvreté dans les pays du groupe II) va dans le même sens, si ce n'est que les variations par rapport à la tendance réelle sont relativement plus modérées. La part de la population vivant avec moins de \$E.-U. 1,25 par jour dans ce groupe de pays était de 49,6% en 2007, en comparaison d'un minimum de 47,5% et d'un maximum de 52,4% la même année. L'expérience de ces deux groupes pourrait dans une certaine mesure être qualifiée de banale en termes de répartition, étant donné que le revenu réel a davantage évolué dans le sens de la trajectoire minimale. D'autre part, dans la mesure où le revenu réel s'est écarté de son niveau minimum, l'effet de la détérioration de la distribution des revenus sur la pauvreté peut être qualifié de néfaste.

Le groupe II, à savoir les pays touchés par la pauvreté de masse et qui n'ont pas réussi à en sortir, englobe 36 économies en développement. Il s'agit principalement de PMA africains, de 32 pays situés en Afrique et de 29 pays ayant statut de PMA. Seul un pays du groupe II, la Papouasie-Nouvelle-Guinée, ne se trouve pas en Afrique et n'est pas un PMA. Les exportations en provenance de ces pays se composent essentiellement de ressources naturelles. Si l'on prend le Système harmonisé à deux chiffres, les minéraux et les combustibles minéraux (pétrole compris) représentent 54% des exportations, suivis par les textiles et les vêtements (14%), les produits agricoles transformés (8%) et les fruits et légumes (6%). Les principaux partenaires commerciaux des pays de ce groupe sont l'UE et les États-Unis, avec 33,1% et 23,7% des exportations en 2009, suivis par la Chine (9,1%), l'Inde (6,9%) et le Brésil (6,3%).

Dans les pays qui sont à la traîne, les prix sont plus instables que dans les pays du groupe III qui ont réussi. Neuf d'entre

Figure 38 : Indice de pauvreté selon les trajectoires minimale et maximale (seuils de \$E.-U. 1,25 et \$E.-U. 2) 1990-2007



Source : ITC et Karshenas 2010a.

eux présentent une instabilité des prix beaucoup plus grande à l'exportation par rapport aux deux pays qui ont réussi mais dont les prix sont les plus instables; alors que 16 autres affichent une plus forte instabilité, comparés aux quatre derniers pays qui ont réussi. Dans le même ordre d'idées, les exportations des pays qui sont à la traîne ne sont pas très diversifiées – seul le Népal a réussi à diversifier ses exportations dans les mêmes proportions que les pays qui ont le mieux réussi, alors que 8 des 36 pays à la traîne ont diversifié leurs exportations dans des proportions semblables à celles des pays qui ont réussi (voir Annexe statistique). Plus simplement, les pays à la traîne pâtissent à la fois d'une faible diversification de leurs exportations et d'une forte instabilité des prix, deux facteurs qui viennent s'ajouter aux autres facteurs qui entravent la réduction de la pauvreté.

Les niveaux de pauvreté relativement stagnants des pays du groupe II, lesquels peuvent être dus à une diversification insuffisante et à une vulnérabilité face aux chocs relatifs aux prix, ont modifié la distribution de la pauvreté par habitant de par le monde au cours de vingt dernières années. Du fait de

la baisse ou de la stagnation de la pauvreté dans d'autres pays, en particulier des pays qui ont réussi, les pays du groupe II ont enregistré une augmentation considérable de leur pauvreté, laquelle est passée d'environ 21% de tous les pauvres vivant dans le monde avec moins de \$E.-U. 1,25 en 1990, à environ 41% en 2007, et d'environ 18% des pauvres vivant avec moins de \$E.-U. 2 en 1990 à environ 30% en 2007 (voir figure 37). Les pays du groupe II étant dans leur grande majorité des pays africains et des PMA, ces conclusions pourraient bien s'appliquer aussi à des groupes de pays plus larges pour lesquels nous ne disposons par pour l'heure de données relatives à la pauvreté.

L'expérience du troisième groupe, à savoir le groupe des pays qui ont réussi présentés en figure 38, est quelque peu différente. Au sein de ce groupe, la sortie marquée de la pauvreté de masse qu'a permis la croissance économique rapide s'est conjuguée à une détérioration de la distribution des revenus à telle enseigne que, à la fin de la période à l'examen, le revenu réel s'est considérablement rapproché de la trajectoire maximale. La Chine et l'Inde se trouvent en

première ligne de ce groupe, et la croissance rapide de même que l'évolution défavorable de la distribution des revenus au sein de ces deux grandes économies ont été le principal moteur des résultats enregistrés par le groupe. La proportion de la population vivant avec moins de \$E.-U. 1,25 par jour dans ce groupe est passée de 46% environ en 1990 à 18,2% en 2007. Ces niveaux sont très proches des 18,9% de réduction « maximale » de la pauvreté et 3,2% au-dessus de la réduction minimale de la pauvreté située à 14,8% en 2007.

En comparaison des tendances globales à long terme, l'effet de l'évolution de la distribution des revenus au sein des pays sur la pauvreté absolue dans les pays frappés par la pauvreté de masse peut sembler minime. Cela est tout particulièrement vrai pour la pauvreté mesurée à l'aune du seuil de pauvreté de \$E.-U. 2 par jour (figure 38). Même dans le cas des pays qui ont réussi et du seuil de pauvreté le plus bas de l'encadré (e) en figure 38, pour lesquels l'évolution de la distribution des revenus a clairement entraîné une augmentation de la pauvreté, l'écart de 3,2% entre le niveau de pauvreté réel et maximum représente environ un dixième de la baisse de la pauvreté liée à la croissance depuis 1990. Ceci ne signifie pas que la distribution des revenus ne joue qu'un rôle mineur dans la réduction de la pauvreté. Pour commencer, ces résultats concernent la pauvreté absolue mesurée sur la base des seuils de pauvreté internationaux. Selon la définition donnée de la pauvreté et du bien être relatif des déciles les plus pauvres, les résultats peuvent varier. Qui plus est, la distinction entre répartition et effets sur la croissance est essentiellement intellectuelle et a toutes les chances de ne pas tenir la route dans la réalité. La plupart des mesures axées sur le changement de distribution des revenus ont également un effet majeur sur la croissance (les réformes agraires, par exemple). Les résultats ci-dessus signifient que pour les pays qui connaissent la pauvreté de masse, la croissance économique est nécessaire pour faire reculer la pauvreté absolue. En fait, plus un pays parvient à sortir de la pauvreté de masse, moins l'élément de distribution du revenu a de l'importance. Les effets du commerce sur la croissance sont vraisemblablement plus importants dans les pays caractérisés par une pauvreté de masse.

Les écrits consacrés aux échanges commerciaux et à la croissance sont légions. L'effet des mesures de promotion des échanges commerciaux et plus particulièrement la spécification empirique de ces mesures et la vérification de leurs effets sont les éléments les plus controversés de ces écrits (voir, par exemple, Baldwin, 2006, et Rodriguez et Rodrik, 2000). Dans nombre des études transnationales de même que dans des études de cas nationales, le lien entre la croissance économique et l'expansion du commerce (notamment la croissance des exportations) a cependant toujours été solide et significatif. Ce lien est reflété en figure 39 au sujet des pays en développement de notre échantillon pour la période 1990–2007.

Il existe une corrélation particulièrement significative entre la croissance à long terme des exportations et le PIB, avec un coefficient de corrélation supérieur à 0,77. L'ajout des

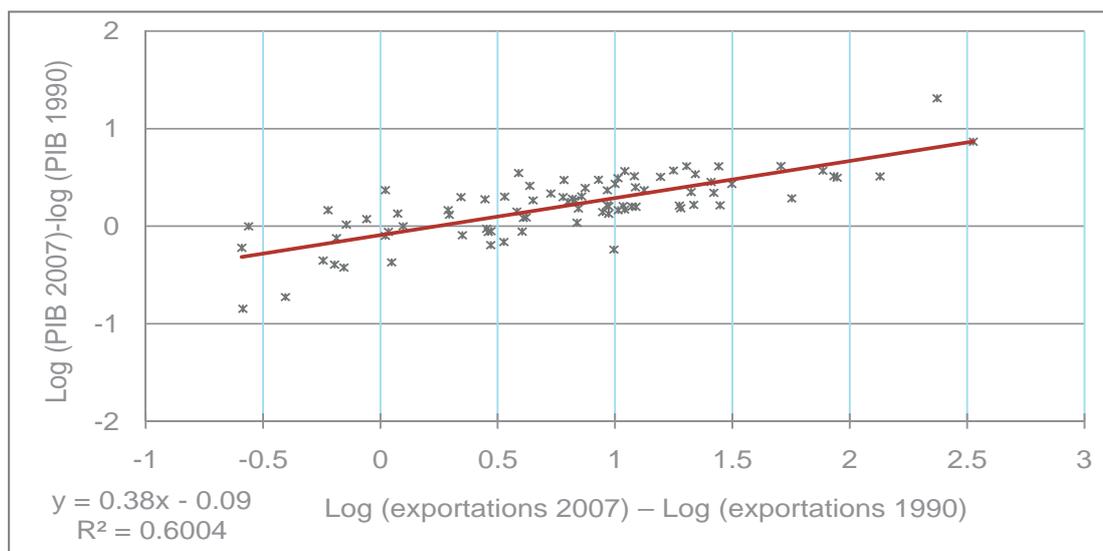
variables habituelles qui comptabilisent la croissance, telles que la croissance de la main-d'œuvre, les taux d'investissement et le niveau initial du PIB, n'a qu'un effet marginal sur le coefficient de la ligne de régression ajustée en figure 39, mais le lien reste significatif (le coefficient de croissance des exportations chute à 0,32 avec un coefficient  $-t$  de 7,4). Ces résultats restent fiables, exception faite des observations concernant les pays du groupe III qui ont le mieux réussi, ou l'un ou l'autre de ceux qui appartiennent aux trois autres groupes.

En comptabilité de la croissance conventionnelle, un coefficient positif et significatif de croissance des exportations est normalement considéré comme révélateur des retombées des externalités associées à l'exportation ou de la plus grande efficacité des ressources utilisées dans le secteur des exportations à proprement parler (voir Fedder, 1982). Toutefois, dans le cas des pays confrontés à la pauvreté de masse, les exportations peuvent présenter un avantage supplémentaire à savoir qu'elles peuvent permettre l'accès aux nouvelles technologies et aux biens d'investissement par le biais des importations. Cela est tout particulièrement le cas dans les pays du groupe II dans lesquels, dans la plupart des cas, la production et l'emploi se concentrent dans le secteur primaire, et où le commerce extérieur permet d'importer des équipements manufacturés, des matières premières et des produits de consommation. L'élasticité revenu de la demande de telles importations étant élevée, lorsqu'il commence à se développer, le commerce extérieur en part du PIB augmente inévitablement. Pour que le processus soit viable, les exportations doivent croître à un rythme adéquat pour répondre aux besoins à l'importation. Comme le montre la figure 39, aucun pays ou presque n'a enregistré des taux de croissance positifs à long terme au cours de la période à l'examen sans enregistrer parallèlement une augmentation des exportations. Ces résultats indiquent que la croissance des exportations est une condition indispensable de la croissance à long terme du PIB, laquelle est elle-même indispensable à la réduction de la pauvreté dans les pays frappés par la pauvreté de masse.

Parallèlement à la croissance enregistrée dans les pays exportateurs de produits primaires, une kyrielle de nouveaux services et branches d'activité se développent pour répondre aux besoins des secteurs de l'agriculture et des exportations en plein essor. Les ateliers de réparation dans les villes et les villages, de même que les ateliers de fabrication qui entretiennent des liens en amont et en aval avec le secteur agricole et celui des exportations, ne manqueront pas de se développer. Tels sont les ingrédients essentiels de la croissance sans lesquels la productivité des secteurs agricole et des exportations ne pourra pas progresser de façon régulière. Ces branches d'activité favorisent aussi l'apprentissage et la formation essentiels à la phase de développement suivante, à savoir la phase d'exportation des biens manufacturés et des services.

La phase d'exportation de produits manufacturés donne le départ d'une nouvelle phase de développement dans le cadre de laquelle le commerce extérieur peut jouer un rôle

Figure 39 : Croissance du PIB versus croissance des exportations réelles



Source : ITC et Karshenas 2010a.

plus important encore pour la croissance économique. Hormis quelques petits pays exportateurs de pétrole, rares sont les pays qui enregistrent des revenus élevés et qui prospèrent sans passer par cette phase. Les pays qui ont atteint ce stade de développement enregistrent aussi plus fréquemment de longues périodes de croissance soutenue et ininterrompue. La nature des activités de production de produits primaires explique en partie cette situation. Les exportations de produits primaires font l'objet de fluctuations des prix et de la demande à court terme, en plus d'enregistrer des épisodes de détérioration des termes de l'échange à moyen et long terme. Les produits de base font aussi l'objet d'une concurrence intense sur les prix, ce qui fait que les gains de productivité bénéficient davantage aux consommateurs qu'aux producteurs. Certains facteurs de production étant fixes, tels les terrains et les réserves minières, leur rendement aussi est susceptible de décroître. Le facteur le plus important qui distingue la phase d'exportation des produits manufacturés de la phase « produits de base » tient néanmoins au fait que la fabrication donne lieu à des économies d'échelle statiques et dynamiques substantielles et implique un apprentissage. Les exportations jouent là un rôle important en ce sens qu'elles permettent de réaliser ces économies dynamiques. L'augmentation des échanges commerciaux accroît les gains de productivité, ce qui renforce la compétitivité et augmente les échanges commerciaux. Pendant cette phase, la concurrence étrangère garantit une production plus efficace et offre davantage de souplesse, ce qui permet de s'adapter à l'évolution de la technologie et des conditions du marché. Même au début, lorsque les économies d'échelle ne sont pas particulièrement importantes dans la production de produits manufacturés destinés à l'exportation (ateliers à forte intensité de main-d'œuvre pour les textiles et les vêtements, par exemple), le fait que l'exportation permette une croissance continue de l'emploi et de la production, avec

ou sans croissance de la productivité du travail, est un avantage que le secteur primaire n'a pas. Les facteurs de production étant fixes, la croissance de la production et de la productivité du secteur primaire s'accompagnent normalement d'une diminution de l'emploi dans ces secteurs.

La phase d'exportation de produits manufacturés n'arrive toutefois pas par magie, et elle ne crée pas de cercle vertueux autonome sur un mode *sui generis*. Toutes les conditions préalables à la croissance doivent être réunies pendant la phase précédente. Une main-d'œuvre disciplinée et des compétences techniques et de gestion suffisantes doivent avoir été acquises pendant le développement économique de la phase précédente, et ce pour pouvoir passer à la phase d'exportation. Tant en phase d'exportation de produits de base que de produits manufacturés, les échanges avec l'étranger peuvent grandement contribuer au transfert de nouvelles technologies depuis les pays plus avancés. L'investissement étranger direct est un autre vecteur de transfert de technologie important pendant ces deux phases. Toutefois, pour apprendre les nouvelles technologies, s'y adapter et les assimiler, le pays doit disposer des infrastructures d'appui nécessaires, des capacités institutionnelles et humaines, ainsi que des politiques économiques qui favorisent le transfert de technologies.

## EFFETS DES IMPORTATIONS SUR LA PAUVRETÉ

D'une manière générale, à partir de 2005, les pauvres de pays en développement percevaient une plus grande part de l'argent dépensé par les pays développés à l'importation par rapport à 1990, et ce tout particulièrement grâce aux recettes de la Chine. Les pauvres des PMA qui

ont pourtant le plus besoin des recettes en provenance de l'étranger, ne perçoivent qu'une part minuscule de l'argent dépensé par les pays développés à l'importation, et une moyenne non pondérée de \$E.-U. 0,14 pour \$E.-U. 100 d'importations dans ces pays développés. Dans la plupart des cas, leur part est restée inchangée, voire a diminué entre 1990 et 2005.

Après avoir évalué les liens entre les exportations, la croissance et la pauvreté, nous allons estimer ici l'impact de 10 importations importantes et dynamiques sur les exportateurs des pays en développement à l'aide de l'indicateur PII. Le PII permet d'estimer le pourcentage des sommes dépensées à l'importation par un pays développé donné qui revient aux pauvres (SIP1 et SIP2, de l'acronyme

## ENCADRÉ 6 : ÉTUDE DE L'OIT SUR LE COMMERCE ET L'EMPLOI

La présente section du rapport traite essentiellement des liens à long terme entre la croissance des exportations et la réduction de la pauvreté, bien que du fait de la crise financière mondiale la question des conséquences à court terme des chocs commerciaux ait pris une place prépondérante dans le débat. Bien que la question ne relève pas du présent rapport, les récentes constatations de l'Organisation internationale du travail permettent de mieux comprendre l'impact des échanges commerciaux sur les perspectives d'emploi des pays en développement. Une étude menée par l'OIT, **Commerce et emploi face à la crise mondiale**, décrit l'impact sur l'emploi de la crise financière et de la baisse des échanges commerciaux de 2008, et procède à une évaluation détaillée de la situation dans sept pays : Ukraine, Libéria, Ouganda, Inde, Afrique du Sud, Brésil et Égypte. Les observations par pays se fondent sur des statistiques officielles, sur les Évaluations d'impact rapides par pays de l'OIT réalisées à la demande de gouvernements nationaux, et sur des modélisations économiques réalisées par les auteurs.

À partir de l'expérience de ces sept pays, plusieurs observations ont été formulées qui concernent le présent rapport. Premièrement, s'agissant de l'impact général du commerce sur l'emploi : si les exportations sont associées à une destruction plus rapide des emplois, elles permettent aussi de créer davantage d'emplois, à telle enseigne que l'emploi net ne s'en trouve pas affecté en période d'activité commerciale normale. Deuxièmement, en période de crise économique internationale les emplois ont tendance à disparaître plus rapidement, et ce du fait des liens directs et indirects avec l'économie mondiale. À titre d'exemple peut être cité le cas de l'Ukraine où l'industrie métallurgique destinée à l'exportation a été durement frappée par le fléchissement de la demande mondiale de voitures. L'industrie nationale du minerai de fer s'en est par répercussion trouvée tout aussi touchée, bien qu'elle n'exporte pas en quantité. Troisièmement, lorsque des données détaillées étaient disponibles et des analyses possibles, il semble que l'impact sur l'emploi indirect (secteurs n'exportant pas) ait été au moins aussi important que sur l'emploi direct (secteurs qui exportent). L'impact indirect peut être dû aux liens entre la chaîne d'approvisionnement et les secteurs exportateurs (comme dans le cas des industries de la métallurgie et de l'extraction minière de l'Ukraine) ou à la diminution de la demande de tous les biens et services liée à la baisse des recettes des secteurs exportateurs. Quatrièmement,

l'impact sur l'égalité hommes-femmes dépend des secteurs chefs de file à l'exportation dans le pays visé, sans qu'un schéma unique clair ne se dessine. À titre d'exemple, dans les pays dans lesquels l'extraction minière et la production de métaux dominant, la main-d'œuvre masculine a été plus durement touchée. Le phénomène inverse a été observé dans les pays dans lesquels le secteur du textile est important. Enfin, les plans de relance des gouvernements destinés à doper la demande ont dans une grande mesure permis de lutter contre l'impact de la crise sur l'emploi, bien que ces efforts soient menacés par la baisse des recettes publiques en 2009 (jusqu'à 5%), étant donné la diminution des revenus et de l'activité des entreprises. Il s'agit là d'un facteur de poids étant donné que l'augmentation des prix des denrées alimentaires en 2008, conjuguée à la baisse des salaires de 2009, ont conduit à une détérioration globale des salaires réels, la part des mal nourris dans le monde ayant augmenté pour la première fois depuis 1969 (date à laquelle des données ont commencé à être collectées).

Au regard des différences enregistrées dans les principaux secteurs d'exportation et de leurs liens divers avec l'économie intérieure, l'impact sur l'emploi s'est avéré variable selon les pays étudiés. Au Brésil, dans le secteur du textile de l'Égypte et en Afrique du Sud, le chômage a augmenté. En Ouganda et dans le secteur du tourisme de l'Égypte, les salaires ont diminué. Enfin, en Ukraine et au Libéria, tant le nombre d'emplois, que les salaires et les conditions de travail se sont détériorés en parallèle.

La dernière étude en date de l'OIT sur le commerce et l'emploi est complétée par les conclusions de 2009 concernant l'interaction entre l'emploi informel et le commerce<sup>52</sup> basées sur des données empiriques disponibles pour un nombre limité de pays d'Amérique latine. Celles-ci ont révélé que l'ouverture du commerce débouche dans certains cas sur une augmentation de l'emploi et des salaires informels, mais pas dans d'autres. L'impact variable du commerce sur l'emploi, formel ou informel, revêt une grande importance pour les tenants du commerce, et pourrait faire l'objet de futurs rapports de l'ITC sur les exportations pour un développement durable.

(Jansen, Marion et Erik von Uexkull (2010), Commerce et emploi face à la crise mondiale, Organisation internationale du Travail.)

anglais « Share of Income to the Poor »)<sup>53</sup>. Pour en faciliter l'interprétation, les résultats ont été multipliés par 100, de sorte que la mesure puisse être lue comme une estimation de la somme en dollar qui revient aux pauvres pour chaque \$E.-U. 100 dépensés à l'importation par les pays développés<sup>54</sup>.

Dans le premier cas, en calculant le PII pour tous les partenaires pour lesquels des données sont disponibles, une part extrêmement faible des dépenses à l'importation revient aux pauvres, à savoir entre \$E.-U. 1,21 pour la Suisse et jusqu'à \$E.-U. 8,71 pour le Japon (pour \$E.-U. 100 dépensés à l'importation) (voir tableau 18). Sur une note plus positive, pour tous les gros pays importateurs sauf un, la part des dépenses à l'importation qui revient aux pauvres a augmenté depuis 1990. Seule la Norvège fait exception à la règle, l'année 1990 ayant été atypique au plan commercial, plusieurs pays en développement ayant vu leur part du commerce augmenter de manière disproportionnée<sup>55</sup>. Étant donné la part croissante de la Chine dans le commerce international en comparaison d'autres économies importatrices, les calculs ont été effectués en incluant puis en excluant la Chine pour le PII de chaque importateur. Pour certains importateurs (Islande, République de Corée, Japon, par exemple) l'exclusion de la Chine du calcul fait une énorme différence, alors que pour d'autres (Suisse, UE, par exemple), la différence est moins marquée. Elle reste néanmoins significative pour tous les importateurs étudiés (58,5% au moins des valeurs PII 2005 représentent les échanges avec la Chine pour chaque importateur étudié). Lorsque la Chine est exclue du calcul, les signes de progrès entre 1990 et 2005 fléchissent considérablement, 5 des 10 importateurs concernés affichant une baisse de leur indicateur PII sur la période visée.

**Tableau 18 : Indicateur PII pour les personnes vivant avec moins de \$E.-U. 2/jour**

Importateur	88 pays en développement		Moins la Chine	
	1990	2005	1990	2005
Australie	3.09	6.59	1.23	2.09
Canada	1.27	3.53	0.57	0.98
Union européenne	1.88	2.52	1.27	0.92
Islande	0.47	2.13	0.16	0.40
Japon	6.51	8.71	2.93	1.79
République de Corée	1.38	6.15	1.38	1.29
Nouvelle-Zélande	1.51	4.78	0.67	1.20
Norvège	2.94	2.47	2.51	0.63
Suisse	0.82	1.21	0.52	0.50
États-Unis	4.24	7.39	2.04	2.46

De la même manière, nous avons calculé l'indicateur PII en excluant les pays en développement gros exportateurs de combustibles (et là encore, la Chine) pour voir si l'indicateur PII des importateurs était dans une grande mesure déterminé par le prix des combustibles ou le commerce des combustibles minéraux qui créent moins d'emplois. Les résultats obtenus montrent que pour les 10 pays importateurs les combustibles jouent un rôle significatif dans le calcul de l'indicateur PII, tous les importateurs ayant enregistré une augmentation entre 1990 et 2005, et les chiffres du PII ayant tout au plus diminué d'un peu plus de 6% (Canada) sur la base de cette exclusion (voir tableau 19).

**Tableau 19 : Indicateur PII pour les personnes vivant avec moins de \$E.-U. 2/jour – à l'exclusion des principaux exportateurs de combustibles**

Importateur	79 pays en développement		Moins la Chine	
	1990	2005	1990	2005
Australie	3.06	6.58	1.20	2.08
Canada	1.24	3.34	0.55	0.79
Union européenne	1.67	2.43	1.06	0.83
Islande	0.47	2.12	0.16	0.39
Japon	6.33	8.56	2.75	1.64
République de Corée	1.34	6.07	1.34	1.21
Nouvelle-Zélande	1.49	4.65	0.65	1.08
Norvège	2.93	2.47	2.50	0.63
Suisse	0.80	1.18	0.50	0.48
États-Unis	4.06	7.22	1.86	2.29

Note : Neuf gros exportateurs de combustibles – dont les valeurs à l'exportation pour l'année la plus récente disponible se composaient d'au moins 50% de combustibles minéraux – ont été exclus.

Pour finir, l'indicateur PII a été calculé pour les 10 pays importateurs sur la base de leurs seuls échanges commerciaux avec les 33 PMA pour lesquels des données sont disponibles (voir tableau 20). Les pauvres des PMA, bien qu'étant les plus pauvres et ayant le plus besoin des recettes de l'étranger, ne perçoivent en fait qu'une part minuscule des sommes dépensées par les pays développés à l'importation, et une moyenne non pondérée de \$E.-U. 0,14 pour \$E.-U. 100 d'importations. En outre, les progrès réalisés entre 1990 et 2005 ont été bien moins importants pour les PMA que pour l'ensemble des pays en développement, 6 des 10 importateurs ayant vu leur indicateur PII pour les PMA décliner durant cette période. Parmi les dix importateurs, la part de leur PII total bénéficiant aux PMA était inférieure à un vingtième, soit à peine 3,7 cents pour chaque dollar dépensé dans ces pays : la part de l'Australie était la moins élevée à raison de 0,7% (0,7 cents revenant aux pauvres pour chaque dollar dépensé), celle de l'Union européenne la plus élevée avec 7,1% (7,1 cents).

**Tableau 20 : Indicateur PII pour les personnes vivant avec moins de \$E.-U. 2/jour – PMA**

Importateur	33 PMA	
	1990	2005
Australie	0.09	0.05
Canada	0.07	0.12
Union européenne	0.27	0.18
Islande	0.02	0.12
Japon	0.21	0.21
République de Corée	0.22	0.16
Nouvelle-Zélande	0.04	0.16
Norvège	2.04	0.09
Suisse	0.07	0.06
États-Unis	0.23	0.23

### *Méthodologie du PII*

Pour déterminer l'effet des importations d'un importateur donné sur la pauvreté, deux jeux de données sont utilisés. Le premier mesure la part du revenu national qui bénéficie aux pauvres vivant avec moins de \$E.-U. 1,25 et avec moins de \$E.-U. 2 par jour, désignés par l'acronyme SIP1 et SIP2 (part du revenu qui revient aux pauvres). Les calculs sont effectués à partir des données d'études et relatives à la distribution des revenus précédemment utilisées. Le deuxième jeu de données nous donne la part de la valeur à l'importation des 10 économies développées pour ces 89 pays (l'UE étant considérée comme un pays), en utilisant la base de données DOTS (Direction of Trade Statistics) du FMI. Ces indicateurs sont ensuite multipliés et additionnés pour estimer le PII par importateur.

### **Représentativité de l'échantillon**

Si des données commerciales sont disponibles pour tous les pays, directement ou par le biais de statistiques miroirs, les données détaillées sur la pauvreté proviennent des études menées sur le revenu et la consommation, études dont la qualité et la fréquence ne sont pas régulières. Les données disponibles sur la pauvreté ont été traitées pour garantir la comparabilité entre les pays et dans le temps, mais même ainsi des données suffisantes pour l'analyse ne sont disponibles que pour 88 pays en développement. Étant donné que notre échantillon n'inclut que 89 exportateurs de pays en développement, dont le Mexique qui est devenu membre de l'OCDE, 33 PMA (sur 49), et les 10 importateurs correspondants, il convient de voir dans quelle mesure ces pays sont représentatifs de la population, de la pauvreté, et du commerce mondiaux (pour chaque importateur).

Les importations des 10 importateurs développés ne proviennent qu'en partie des 88 pays en développement, mais ajouter davantage de pays en développement n'aurait pas d'impact significatif sur la mesure de l'effet des

importations sur la pauvreté, étant donné que 98% des pauvres du monde qui vivent en dessous du seuil de pauvreté de \$E.-U. 2/jour se trouvent dans notre échantillon de pays en développement. La part des importations représentée implique l'indicateur PII maximum, en théorie, pour cet importateur, partant du principe que la part du revenu qui revient aux pauvres des pays en développement exportateurs était proportionnelle aux importations (une hypothèse que d'aucuns pourraient juger optimiste).

**Tableau 21 : Représentativité de l'échantillon de pays en développement choisis**

Mesure	En %
Population mondiale*	75.4%
Pourcentage de pauvres \$E.-U. 1,25**	97.9%
Pourcentage de pauvres \$E.-U. 2**	98.3%
Importations de...***	
- Australie	30.7%
- Canada	18.9%
- Union européenne	13.7%
- Islande	9.7%
- Japon	41.0%
- République de Corée	28.7%
- Nouvelle-Zélande	22.7%
- Norvège	12.0%
- Suisse	6.3%
- États-Unis	42.2%

Sources :

\* Indicateurs de développement dans le monde 2009, Banque mondiale, chiffres 2007. Complétés par les données du Worldfact Book 2010 de la CIA pour l'Afghanistan, l'Iraq, Nauru et Tuvalu.

\*\* Données relatives à la population pour 1, puis produit en croix sur la base des taux de pauvreté moyens estimés pour 2001–2007 du Programme des Nations Unies pour le développement – Rapport sur le développement humain 2010 pour déterminer les pourcentages de la pauvreté mondiale et pour l'échantillon.

\*\*\* Fonds monétaire international – Direction des statistiques commerciales 2009.

### *Conclusions relatives au PII*

Les résultats des calculs de l'indicateur PII révèlent que dans l'ensemble, à partir de 2005 les pauvres des pays en développement ont encaissé une part plus élevée des sommes dépensées par les pays développés à l'importation, en comparaison de 1990. Cette constatation soulève d'importantes questions, non pas sur les possibilités d'utiliser le commerce pour lutter contre la pauvreté, mais plutôt sur la mesure dans laquelle le commerce a été utilisé pour réduire la pauvreté au cours des deux dernières décennies. L'indicateur PII fournit aux importateurs développés une idée de leur efficacité dans la lutte contre la pauvreté par les circuits commerciaux, tant par rapport aux années précédentes que comparé à d'autres économies développées.

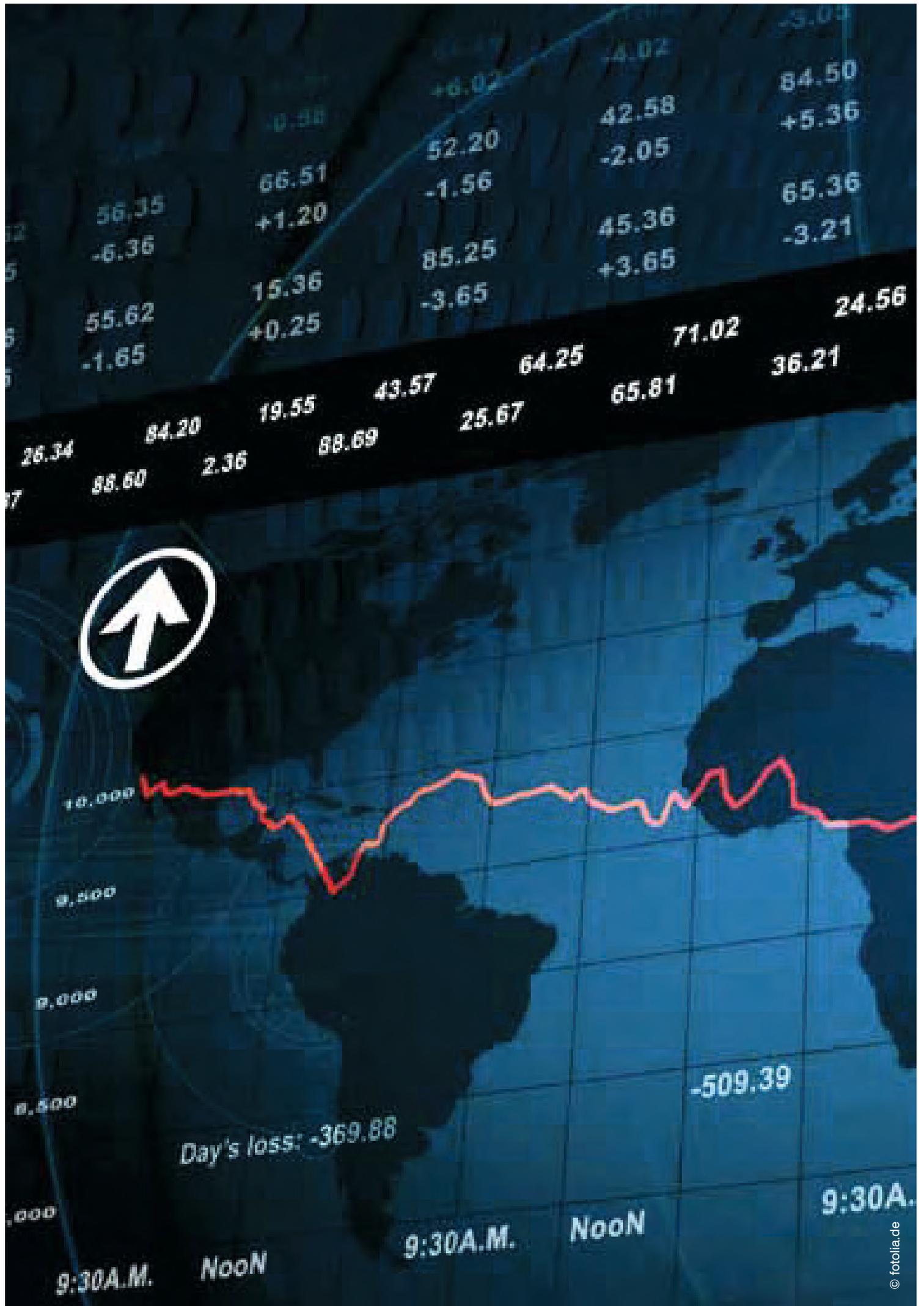
Quelques réserves doivent malgré tout être ici formulées en ce qui concerne les progrès réalisés. Les PMA n'ont bénéficié que d'une part infime des recettes commerciales revenant aux pauvres, et dans la plupart des cas cette part est restée inchangée ou a diminué pendant la période à l'examen. Les gains les plus substantiels ont été enregistrés par les pauvres de quelques pays performants, comme la Chine, mais aucun pays en développement ou PMA n'a pour l'heure réussi à faire aussi bien que la Chine en termes de commerce et de réduction de la pauvreté. Qui plus est, ces estimations indiquent que de vastes pans de pauvres du monde n'ont pas bénéficié des avantages inhérents au commerce, du fait des problèmes d'accès au marché évoqués au Chapitre 2 du présent rapport et dans de nombreuses autres études. Les résultats obtenus suggèrent aussi que les pays pauvres ont besoin de plus d'ATLC et d'Aide pour le commerce pour pouvoir à l'avenir tirer parti de l'effet de la réduction de la pauvreté par le commerce.

- L'amélioration de l'accès au marché vers les principaux marchés réduit la pauvreté, particulièrement dans les pays les plus pauvres, renforce les mesures en faveur des PMA et va dans le sens de l'amélioration de l'équité dans le monde. Il convient ici encore d'insister sur le fait que les mesures visant à promouvoir le commerce équitable doivent être compatibles avec la facilitation de l'accès au marché et ne pas l'entraver.

## CONSÉQUENCES SUR LES MESURES DE POLITIQUE GÉNÉRALE

Si les économistes et les décideurs politiques s'accordent généralement sur l'importance de la croissance durable des exportations pour la croissance économique à long terme, tel que précédemment décrit, les avis divergent quant aux mesures de politique générale, notamment les politiques commerciales, susceptibles de garantir la contribution du commerce au développement économique. Il est peu probable que ces désaccords puissent être résolus sur un plan théorique. Hormis les politiques qui dictent le mode d'intégration des économies en développement dans l'économie mondiale, la durabilité de la croissance dépend de toute une kyrielle d'autres politiques ainsi que de la nature des institutions et des capacités de chaque pays. Du fait de ces spécificités institutionnelles, les analyses susceptibles de permettre l'élaboration de recommandations réalisables doivent être essentiellement nationales. Il est cependant indéniable que ces politiques ne pourront fonctionner que dans la mesure où elles garantiront une croissance adéquate et durable des exportations. La réussite dépend de l'adoption de mesures internationales :

- Aide pour le commerce : Comme nous l'avons relevé, la plupart des pays confrontés à la pauvreté de masse appartiennent aux PMA d'Afrique sub-saharienne. L'aide pour le commerce est nécessaire non seulement au renforcement des capacités de croissance à l'exportation, mais aussi à la croissance inclusive (finances et savoir-faire pour la construction d'infrastructures, la mobilité des facteurs et des produits, l'information, etc.)



## CHAPITRE IV

# NORMES VOLONTAIRES : BIENFAIT OU REVERS POUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT?

PRODUCTEUR ET EXPORTATEUR : DÉBOUCHÉS ET RISQUES.....	87
DANS L'OPTIQUE DU PRODUCTEUR : LES NORMES VOLONTAIRES FACILITENT-ELLES L'ACCÈS AU MARCHÉ OU CONSTITUENT-ELLES UN OBSTACLE À L'ACCÈS AU MARCHÉ?.....	87
NORMES VOLONTAIRES ET RENTABILITÉ.....	88
NORMES VOLONTAIRES ET CAPACITÉS D'EXPORTATION.....	89
NORMES VOLONTAIRES ET EFFETS DISTRIBUTIFS.....	89
IMPACT SOCIAL ET ENVIRONNEMENTAL DES NORMES VOLONTAIRES.....	90
LES NORMES VOLONTAIRES À L'ŒUVRE.....	92
ANALYSE COMPARATIVE DES NORMES VOLONTAIRES.....	94

# NORMES VOLONTAIRES : BIENFAIT OU REVERS POUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT?

Le présent chapitre offre une analyse détaillée et en profondeur des conséquences et de l'impact des normes volontaires du « commerce équitable » sur les producteurs et les exportateurs des pays en développement. Pour évaluer l'intérêt des normes volontaires en tant qu'instrument d'intervention sur les marchés, il est important de comprendre qu'il s'agit de faire un choix entre différents pis-alleurs<sup>56</sup>.

Le mouvement en faveur du commerce équitable s'est à ce jour essentiellement concentré sur les marchandises, en particulier les produits de base. Et pourtant, il y a une dizaine d'années, Cleverdon et Kalisch étudiaient la possibilité d'un tourisme « équitable ». Le préambule de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'OMC peut être interprété comme tendant vers le « commerce équitable » dans le sens de mettre chacun sur un pied d'égalité, de l'équité procédurale voire même du respect des règles du mouvement du commerce équitable. À première vue, il devrait être possible d'étendre la portée du commerce équitable pour englober, à tout le moins, quelques services.

Le mouvement en faveur du commerce équitable se distingue de « l'équité dans le commerce » par le fait qu'il « se préoccupe des producteurs pauvres et exploités essentiellement situés dans les pays en développement – et non de la protection des branches de production et des entreprises nationales »<sup>57</sup>. Par ailleurs, le mouvement en faveur du commerce équitable cible des producteurs ou des groupes de producteurs particuliers, plutôt que des pays en développement, des groupes de pays en développement donnés, ou l'ensemble de ces pays. Il se distingue sur ce point de « l'équité dans le commerce » telle qu'elle est communément employée dans le discours des organisations internationales pour parler d'égalité des chances, ou de distribution équitable, ou des deux, en tant qu'objectifs à atteindre par le biais de négociations commerciales et d'une amélioration de la gestion du commerce international.

Par le passé, les économistes faisaient souvent valoir que le mouvement en faveur du commerce équitable « est le reflet d'un comportement socioéconomique différent en contradiction avec les concepts de rationalité et d'affectation efficace des ressources »<sup>58</sup>. Cependant, de récentes recherches économiques<sup>59</sup> remettent en question les postulats qui sous-tendent ces concepts de base. Les études menées sur l'architecture des marchés<sup>60</sup> et leur

adaptation au droit commercial international<sup>61</sup> laissent à penser qu'une analyse différente, plus convaincante, du mouvement en faveur du commerce équitable basée sur la sociologie économique pourrait être envisagée. Patel (2009) relève que « l'être humain a acquis des comportements complexes qui impliquent désir structurel d'altruisme et d'équité ainsi qu'égoïsme et avarice »<sup>62</sup>.

L'introduction de normes et de systèmes d'étiquetage volontaires à partir de 1988 avec Max Havelaar, puis la certification par tierce partie, l'inclusion de produits alimentaires, à commencer par le café, la professionnalisation des magasins et des mouvements pour un commerce alternatif, ainsi que la création de réseaux régionaux et internationaux (l'Association européenne du commerce équitable, l'IFAT devenue WFTO, NEWS!, FINE)<sup>63</sup> ont considérablement modifié la nature, la dynamique et la portée du mouvement<sup>64</sup>. À titre d'exemple, Fairtrade Labelling Organizations International (FLO) compte aujourd'hui 24 organisations (19 initiatives en matière d'étiquetage, 3 réseaux de producteurs et 2 membres associés)<sup>65</sup>.

Au cours des vingt dernières années, un nouveau type de « consommateur conscient » a vu le jour et est devenu une force puissante notamment dans les économies à revenu élevé, exigeant toujours plus d'informations complètes sur les produits. Les organisations non gouvernementales (ONG), les consommateurs et les médias ont intensifié les pressions exercées sur les fabricants et les détaillants de produits de marque afin qu'ils adoptent un comportement respectueux de l'environnement et socialement responsable. Une pléthore de labels volontaires<sup>66</sup> sont apparus pour indiquer le respect de principes de protection des droits sociaux, de préservation de l'environnement, ou de promotion de l'agriculture durable, entre autres. Les parts de marché, dans un premier temps modestes, des produits commercialisés sous ces étiquettes ont connu une croissance sans précédent, et la demande devrait selon toutes vraisemblances poursuivre sa hausse. Tirer parti de ces marchés à forte croissance constitue un débouché attrayant pour les producteurs et les exportateurs des pays en développement ainsi que pour les négociants et les détaillants. Et pourtant, d'importantes questions restent posées en ce qui concerne la capacité des producteurs des pays en développement de prendre part à ces programmes et d'en tirer le plus grand parti.

## PRODUCTEUR ET EXPORTATEUR : DÉBOUCHÉS ET RISQUES

Dans quelle mesure les normes volontaires représentent-elles des débouchés ou des risques pour les producteurs des pays en développement? Dans l'optique de l'exportateur, les questions clés qui se posent sont notamment :

- Les normes volontaires facilitent-elles l'accès au marché ou représentent-elles un nouvel obstacle à l'accès à ces nouveaux marchés?
- La participation aux normes volontaires est-elle rentable?
- Les normes volontaires constituent-elles un moyen de passer à l'échelle?

D'autres questions se posent qui ne concernent pas uniquement le producteur :

- Les normes modifient-elles la distribution des retombées économiques, les relations de pouvoir et institutionnelles le long de la chaîne de valeur?
- Les normes volontaires ont-elles un impact social et environnemental particulier?
- À quel moment une norme est-elle crédible?
- Les gouvernements ont-ils un rôle à jouer en matière de normes volontaires?

## DANS L'OPTIQUE DU PRODUCTEUR : LES NORMES VOLONTAIRES FACILITENT-ELLES L'ACCÈS AU MARCHÉ OU CONSTITUENT-ELLES UN OBSTACLE À L'ACCÈS AU MARCHÉ?

Les marchés des produits issus du commerce équitable et de l'agriculture biologique ont enregistré une croissance deux ou trois fois plus élevée que les marchés conventionnels

dans bien des catégories de produits. Entre 2002 et 2007, les ventes de produits certifiés issus de l'agriculture biologique ont doublé pour atteindre \$E.-U. 46 milliards. D'ici 2012, ces ventes devraient atteindre \$E.-U. 67 milliards. Selon l'Organisation internationale du café (OIC), les importations mondiales de café certifié biologique ont augmenté en moyenne de 41% par an sur la période 2003/04–2007/08, alors que les importations de café conventionnel n'augmentaient que de 2,6% par an sur la même période. Les produits étiquetés issus du commerce équitable, en particulier les bananes, les fleurs, le sucre et le café, ont vu leurs ventes augmenter de 38% entre 2003/04–2007/08, selon la FLO. De la même manière, les zones forestières certifiées par le Forest Stewardship Council (FSC) ont progressé de 250% sur la même période.

Une étude menée par Araujo et al. (2009), a montré que la demande des consommateurs et la croissance du marché constituaient de fortes incitations pour les producteurs brésiliens de produits forestiers à opter pour la certification. Outre le fait qu'ils se situent sur un marché en pleine croissance, les producteurs peuvent aussi tirer parti de la possibilité qui leur est offerte de se rapprocher d'acheteurs qui comprennent mieux leurs besoins. À titre d'exemple, Fairtrade a été reconnu dans plusieurs études comme un moyen d'intégrer les petits producteurs désavantagés aux coopératives et de les relier à ces marchés en expansion dans le cas du thé (Raynolds et Ngcwangu, 2010) et dans celui du café (Giovannucci et Ponte, 2005). Dans l'ensemble, la participation aux chaînes de valeur mondiales par le biais des normes volontaires peut se traduire par l'instauration de relations commerciales bénéfiques à long terme et de systèmes « d'acheteurs préférés » (Henson, 2006).

Mais que se passe-t-il lorsque ces marchés ne sont pas des marchés de niche potentiels pour les producteurs mais qu'ils deviennent une exigence de facto pour l'exportation de certains produits? Pour les produits tels que les fruits et légumes, les normes soi-disant volontaires deviennent omniprésentes et incontournables pour accéder aux chaînes de valeur mondiales. Sur les plus grandes chaînes de vente au détail de denrées alimentaires en Europe qui exigent de leurs fournisseurs qu'ils satisfassent aux normes GLOBALG.A.P.<sup>67</sup>, sept seulement représentent 76% des ventes de fruits et de légumes et de 70% à 90% des importations de produits frais en provenance d'Afrique (Webber et Labaste, 2009).

Dans ce contexte, des questions ont été soulevées qui portaient sur :

- Les coûts accrus de la conformité, les exigences à respecter étant supérieures aux prescriptions réglementaires (Henson, 2006);
- Le comportement potentiellement anticoncurrentiel des entreprises de premier plan (Casella, 2001);
- La gouvernance nationale et internationale, y compris le rôle de l'OMC (Henson, 2006; Nadvi et Waltring, 2003) (voir Chapitre II).

Certains auteurs ont critiqué les normes volontaires, les considérant comme des obstacles de facto au commerce (Chang, 1997; Verbruggen, Kuik et Bennis, 1995) menaçant la « viabilité du système de commercialisation des denrées alimentaires instauré par les États nations; érigeant des obstacles involontaires mais significatifs au commerce pour les petits producteurs des pays en développement, et fonctionnant sans devoir rendre des comptes à aucun organisme de contrôle » (Roberts, 2009, p. 254).

## NORMES VOLONTAIRES ET RENTABILITÉ

D'aucuns estiment que la croissance des normes volontaires serait essentiellement due au fait qu'elles auraient des retombées économiques, sociales et environnementales positives tout au long de la chaîne de valeur, et en premier lieu sur le producteur. Mais est-ce réellement le cas? Les avantages des normes volontaires compensent-ils le coût de leur introduction et de leur gestion? Un récent rapport de la Alliance ISEAL, l'association mondiale pour les normes sociales et environnementales, affirme que l'essentiel des activités d'évaluation d'impact ont été des exercices isolés et « souffrent d'un manque de données globalement comparables et ne permettent pas suffisamment de tirer des conclusions sur l'impact à l'échelle du système »<sup>68</sup>. Le rapport affirme également qu'il n'existe pas actuellement de consensus sur ce qui doit être mesuré et comment.

À l'échelle du producteur, l'impact sur le revenu global doit prendre en considération tant l'augmentation du revenu – grâce aux prix plus élevés perçus, à la diminution des intrants, à l'augmentation du rendement, à la productivité accrue, et à la qualité du produit – que l'augmentation des investissements et des coûts de la participation – y compris les frais d'audit et de certification, la main-d'œuvre supplémentaire, les rendements inférieurs et l'évolution des pratiques agricoles. Le coût de l'adoption des normes et les bénéfices liés à leur adoption dépendent dans une grande mesure de la situation dans laquelle se trouve le producteur, notamment sa taille, son expérience, ses capacités administratives et techniques ainsi que son emplacement géographique.

Dans le cadre d'un examen des études consacrées à l'impact de la certification, Blackman et Rivera (2010) analysent les

conclusions de 37 études portant sur les produits les plus fréquemment certifiés (bananes, café, poisson, bois d'œuvre et tourisme) et concluent que seules six études fournissent ce que l'auteur appelle des données factuelles rigoureuses<sup>69</sup> permettant d'étayer l'hypothèse selon laquelle la certification a un impact socioéconomique ou environnemental positive à l'échelle du producteur. Huit études ont conclu que la certification n'avait pas d'impact observable et les 23 restantes ne sont pas fiables au plan de la méthode selon les critères fixés par les auteurs. Il n'en demeure pas moins que, même en tenant compte des limites existantes en termes d'applicabilité des données<sup>70</sup>, un certain nombre d'études permettent de mieux comprendre les facteurs qui influencent l'impact économique à l'échelle du producteur. Il convient de noter qu'à l'exception de Fairtrade, les normes volontaires ne garantissent pas l'obtention d'un prix plus élevé, mais les études indiquent bel et bien que le respect d'autres normes peut aussi déboucher sur le paiement de prix plus élevés.

Au-delà du prix plus élevé payé par le consommateur, certaines études portant sur le café certifié issu de l'agriculture biologique mettent en exergue le fait que d'autres facteurs peuvent être à l'origine d'une augmentation du revenu, tels que les rendements plus élevés (Bolwig et al., 2008; Killian et al., 2006; Nemes 2009). Lorsque la certification débouche sur l'augmentation du revenu net du producteur, les revenus supplémentaires encaissés améliorent ses perspectives économiques car ils sont investis dans les infrastructures de production, améliorent l'accès au crédit, permettent de passer à la production biologique et facilitent les améliorations techniques sources de productivité accrue (Bacon, 2004; Fort et Ruben, 2008; Murray et al., 2003; Nelson et Pound, 2009).

Le coût du respect d'une norme est une considération importante pour les producteurs qui envisagent la certification. Plusieurs études consacrées aux coûts de la conformité à la norme mondiale GLOBALG.A.P. ont révélé que les coûts étaient significatifs, mais qu'ils variaient du tout au tout selon le producteur et l'exportateur. Elles ont également montré que l'état de préparation des exportateurs et les économies d'échelle sont les principaux facteurs qui permettent de maintenir les coûts à un niveau gérable pour les agriculteurs. L'étude de 11 exportateurs kenyans a montré que le coût de la certification pour chaque petit exploitant dépasse £1 000 (environ \$E.-U. 1 470). 36% du coût sont généralement financés par l'exploitant agricole, 44% par l'exportateur et 20% par des organismes extérieurs. Une étude portant sur 439 petits producteurs de légumes kenyans a conclu que le coût initial et récurrent de la certification selon la norme GLOBALG.A.P. représentait un tiers du revenu annuel du producteur, bien que les exportateurs et les donateurs financent les audits externes, la certification, la formation et les analyses des sols.

D'une manière générale, on peut difficilement généraliser l'impact économique de la certification pour les producteurs. Pour certains, la participation aux normes volontaires débouche effectivement sur une augmentation du revenu net, mais ce n'est pas le cas pour tous les produits, toutes les

certifications et toutes les régions. Pour finir, les résultats varient grandement et dépendent dans une grande mesure des conditions locales et de la manière dont les normes sont mises en œuvre.

## NORMES VOLONTAIRES ET CAPACITÉS D'EXPORTATION

Les normes, par le biais des prescriptions spécifiques qu'elles imposent, encouragent ou imposent d'opérer des changements organisationnels et dans les pratiques de production de nature à aider les producteurs à améliorer leurs compétences. Plusieurs études montrent que la mise en œuvre de prescriptions en matière de certification conduit les producteurs à améliorer les systèmes de gestion et de contrôle, à accroître la productivité, à mettre en œuvre les bonnes pratiques agricoles, à améliorer la gestion des ressources et à disposer d'un meilleur accès au crédit.

Il n'en demeure pas moins que l'adoption de normes exige des ressources et des capacités dont les petits producteurs ne disposent souvent pas. C'est ainsi que pour la majorité des normes, ces producteurs éprouvent plus de difficultés à décrocher leur certification que les producteurs de plus grande taille, confrontés qu'ils sont, entre autres, à des coûts de production plus élevés, à un manque d'infrastructures ou à la nécessité de mettre en œuvre des systèmes de contrôle et de gestion.

Outre la possibilité qu'elles offrent de se moderniser, certaines normes facilitent l'intégration dans les chaînes de valeurs mondiales, donnant la possibilité d'améliorer le traitement après récolte, la qualité du produit et la capacité d'approvisionnement. Il semblerait toutefois que le rôle des acheteurs soit ici prépondérant. Dans le cas de Fairtrade, Reynolds (2008) établit un distinguo entre les acheteurs motivés par une mission, par la qualité et par le marché, en fonction du rôle qui leur revient dans la chaîne de valeur. Lorsque l'acheteur est motivé par la qualité, il collabore avec le producteur pour parvenir à un niveau de qualité donné et s'y maintenir. Cette relation se caractérise par une relation commerciale plus directe et plus stable, une prévisibilité du revenu et un financement préalable. Quant aux acheteurs motivés par le marché, ils suivent des pratiques commerciales conventionnelles, promeuvent la concurrence entre les producteurs certifiés et considèrent essentiellement la certification comme un instrument de traçabilité ou permettant de se faire une meilleure réputation.

## NORMES VOLONTAIRES ET EFFETS DISTRIBUTIFS

Les normes volontaires soulèvent une question importante, à savoir dans quelle mesure celles-ci ont-elles une incidence sur la répartition de la rente économique, sur les relations de pouvoir et institutionnelles tout au long de la chaîne de

valeur? L'essentiel des travaux de recherche initialement menés sur ce sujet se sont fondés sur la théorie des chaînes mondiales d'approvisionnement ou de valeur qui fournit un cadre d'analyse de la création de valeur économique et permet de comprendre comment elle est contrôlée de bout en bout de la chaîne. Le modèle se penche sur la dispersion spatiale des activités, la structure intrants-extrants, les relations de pouvoir qui coordonnent les activités et les cadres institutionnels dans lesquels s'inscrivent les activités de production et d'échange.

S'agissant de la dispersion spatiale des activités, Sexsmith et Potts (2009) ont apporté la preuve que les normes modifient effectivement la territorialité des chaînes de valeur en « dirigeant les produits vers les marchés sur lesquels la demande est la plus forte – et qui sont disposés à payer un prix plus élevé – pour les biens produits dans des conditions durables ». C'est le cas, par exemple, du marché du café des Pays-Bas, où 25% du café consommé en 2008 étaient certifiés, ou de celui du Royaume-Uni où les bananes Fairtrade se taillaient une part de marché de 27% en valeur au premier semestre 2008.

La question de la structure intrants-extrants et de la distribution de la rente économique le long de la chaîne est, pour sa part, plus controversée. En ce qui concerne la valeur marchande ajoutée de ces produits, certains experts de la branche suggèrent que « si les supermarchés souhaitaient maximiser les ventes de produits durables, ils accepteraient une marge égale ou inférieure sur les produits étiquetés Fairtrade » (Vorley, 2003, p.36). Les travaux de recherche disponibles à ce jour ne permettent pas de tirer de conclusions définitives à ce sujet. Toutefois, les études de cas réalisées sur le café et la banane indiquent le contraire, la valeur ajoutée de la certification revenant de manière disproportionnée aux transformateurs et aux détaillants, même si l'on tient compte des frais de stockage et de développement plus élevés pour les produits de niche.

Dans une étude du café Fairtrade au Nicaragua, Mendoza et Bastiaensen (2003) ont constaté qu'alors que le prix final à la consommation était 34% supérieur en Europe, le prix payé aux producteurs n'avait augmenté que de 4%. Dans le cas de la banane, une étude de cas réalisée en Amérique centrale par Kilian et al. (2005) avait relevé que les surpris payés aux producteurs pour les bananes biologiques ou Fairtrade en 2004 se situaient entre 15% et 50%, alors que les prix de détail payés pour ces produits en Europe étaient entre 50% et 100% plus élevés. Cette situation a été confirmée par une autre étude sur les bananes réalisée par le centre de recherche agronomique français, le CIRAD, qui a montré que les supermarchés empochaient l'essentiel du prix de détail, 33% pour les produits issus du commerce équitable et jusqu'à 40% pour les produits issus de l'agriculture biologique en 2006.

S'agissant de la répartition des coûts, si Fairtrade tient explicitement compte du surcoût de la conformité pour les acheteurs, ce n'est pas le cas de la plupart des dispositifs. Certaines normes volontaires ont été accusées d'iniquité en

ce sens que l'essentiel des coûts de la mise en conformité et des risques sont supportés par le producteur, comparé aux acheteurs ou aux détaillants des pays développés, sans aucune garantie de bénéfices financiers pour les producteurs, même lorsqu'ils satisfont aux normes imposées.

Selon la norme, les producteurs assument une proportion plus ou moins grande des coûts y relatifs. Mais dans la grande majorité des cas, le producteur et l'exportateur doivent supporter l'essentiel des coûts. Dans le cadre du FSC et de la certification selon le Programme de reconnaissance des certifications forestières (PEFC), l'essentiel des coûts doit être assumé par le propriétaire de la forêt et les coûts de la certification et des audits peuvent devenir un « obstacle financier majeur » pour les propriétaires individuels (Oy, 2005). L'Institut international pour l'environnement et le développement (IIED) a réalisé une étude sur la certification GLOBALG.A.P. de producteurs de légumes au Kenya et il a constaté que les producteurs assumaient 36% des coûts initiaux de la certification et 14% des frais récurrents. Bien que le coût total soit réparti entre les exploitations agricoles, les exportateurs et les agences extérieures, un nombre considérable de producteurs sont sortis de GLOBALG.A.P. en 2006, en partie du fait de la complexité de la norme mais aussi en conséquence du coût élevé de la conformité à celle-ci.

L'analyse d'une autre dimension de la chaîne de valeur peut apporter une explication à cette situation : les rapports de force le long de la chaîne. Sur les marchés conventionnels, pour la plupart des produits de base agricoles actuellement couverts par des certificats de durabilité l'on constate une accumulation de pouvoir entre les mains des gros détaillants sur ce que l'on appelle les chaînes de valeur axées sur les acheteurs. Les normes volontaires sont donc influencées par le dynamisme industriel général ainsi que par l'état de l'offre et de la demande. Les normes volontaires peuvent potentiellement modifier les règles de participation et la répartition du pouvoir d'élaborer ces règles. À titre d'exemple, Fairtrade vise à transformer les règles et les pratiques commerciales en faveur des pauvres et des désavantagés, en fixant des prix minimums, en concluant des contrats à long terme et en versant des avances sur paiement. Un certain nombre d'études de cas mettent en exergue le fait que Fairtrade permet une autonomisation grandissante des petits producteurs désavantagés et leur offre des débouchés de taille. Cependant, même lorsqu'il est possible de garantir des conditions améliorées pour certaines normes, la quantité de produits certifiés vendus n'est pour sa part pas garantie. Il se peut que les producteurs investissent dans des réformes et dans la certification pour au final vendre leurs produits sur le marché conventionnel.

Dans le domaine de la sylviculture, la certification est de plus en plus considérée comme normale par les gros détaillants désireux de gérer les risques encourus et de préserver leur réputation. Les détaillants payent rarement des prix plus élevés, étant donné qu'ils doivent rester compétitifs par rapport aux vendeurs non certifiés et utilisent plutôt leurs volumes d'achat pour tirer parti du marché. Les gros

acheteurs ont souvent davantage de pouvoir de négociation car ils peuvent assez facilement passer d'un fournisseur à l'autre, alors que les producteurs sont en concurrence les uns avec les autres pour s'attirer les bonnes grâces de quelques acheteurs.

Les critiques soulèvent une question plus générale liée au modèle d'activité dans le cadre duquel fonctionnent les normes volontaires. Le coût de la certification et des audits pouvant constituer un obstacle pour les petits agriculteurs qui ne sont pas à la pointe de la technologie, les ONG, les organisations de développement et dans certains cas des organisations en aval, sont intervenues pour apporter leur aide sous la forme de financements externes. Les organisations à activité normative représentent aujourd'hui elles-mêmes une source de soutien importante pour les producteurs, des organisations telles que FLO et le Marine Stewardship Council (MSC) dépensant respectivement 57% et 38% de leur budget total sur ces activités. Les dons d'organisations caritatives, d'entités gouvernementales ou privées représentent jusqu'à 34% du budget du FSC et jusqu'à 86% de celui du MSC. Cette dépendance des financements extérieurs et les financements irréguliers fragilisent le système et devraient être reconnus et intégrés.

## IMPACT SOCIAL ET ENVIRONNEMENTAL DES NORMES VOLONTAIRES

La plupart des normes volontaires visent explicitement ou implicitement à élargir l'impact du commerce des produits certifiés selon ces normes, faire en sorte qu'il ne bénéficie pas exclusivement aux producteurs mais qu'il ait des retombées positives sur l'environnement et les communautés locales. Selon le type de certification la portée de l'impact varie, mais il couvre généralement un ou plusieurs des éléments suivants :

- Impact sur la communauté locale
- Rôle des coopératives
- Amélioration des conditions de travail
- Protection des droits des communautés autochtones
- Amélioration de l'égalité hommes-femmes
- Garantie de la conservation de l'environnement et de la biodiversité.

Certains dispositifs de certification volontaire, tel Fairtrade, visent explicitement les communautés locales et stipulent qu'une partie du surprix Fairtrade devrait être investie dans un « fonds communal pour les ouvriers et les agriculteurs destiné à améliorer leurs conditions sociales, économiques et environnementales ». Ces conditions semblent être en vigueur dans toutes les régions et pour tous types de produits de base. Par ailleurs, des études préliminaires destinées à analyser les indicateurs communautaires pour différents

dispositifs de certification tel le Comité sur l'évaluation de la durabilité (COSA) pour le café, suggèrent que l'impact réel de la certification sur la communauté, les infrastructures organisationnelles et les mécanismes de gouvernance varie selon le dispositif, mais reste marginal, probablement car l'ampleur des opérations limite l'impact sur les producteurs.

Les coopératives sont depuis longtemps perçues comme des instruments de développement assumant une fonction économique et sociale pour les petits exploitants agricoles. Elles peuvent, par exemple, contribuer à la réalisation d'économies d'échelle, à améliorer la compétitivité, à partager les coûts et à améliorer l'accès au crédit et aux acheteurs. En exigeant des petits producteurs qu'ils s'organisent en coopératives ou en d'autres organisations contrôlées par les producteurs, Fairtrade vise à permettre aux agriculteurs d'exploiter le potentiel offert par ce type d'organisation. Et pourtant, nul ne sait réellement avec certitude si les coopératives améliorent la situation des producteurs et si elles peuvent efficacement fournir des services aux caféiculteurs. Des données contradictoires laissent à penser qu'ici aussi les résultats varient selon la situation du producteur, son expérience et l'environnement extérieur, par exemple.

Plusieurs études montrent que les coopératives n'améliorent pas systématiquement la situation économique et sociale des producteurs. Ce phénomène pourrait s'expliquer par « leur structure démocratique, laquelle peut empêcher un contrôle de gestion efficace, un système qui exige la participation active de ses membres, au sein desquels le parasitisme peut devenir un problème, des procédures administratives plus complexes, le manque de fonds de roulement et la situation économique difficile, ce qui réduit les retombées en faveur du développement social » (Milford 2004).

Le recrutement ponctuel de main-d'œuvre peut constituer une alternative aux coopératives. Différentes études ont analysé les effets des normes volontaires sur les conditions de travail et les droits des travailleurs et ont révélé une relation positive entre ces questions et la mise en œuvre, par exemple, de la norme de l'Initiative de commerce éthique (Ethical Trade Initiative). Les normes imposent pourtant essentiellement le recrutement de main-d'œuvre à temps plein, alors que pour de nombreuses cultures agricoles, la main-d'œuvre est essentiellement saisonnière. La plupart des normes ne couvrent généralement pas ces travailleurs.

La protection des communautés autochtones constitue une difficulté supplémentaire. La certification volontaire, comme celle du FSC, implique de protéger les droits des communautés autochtones situées sur les concessions d'exploitation forestière. Les études sur ce problème sont peu nombreuses et contiennent des données contradictoires. Il a été constaté dans certains cas que les pratiques de police dans les forêts allaient trop loin et que l'intimidation des communautés autochtones était courante (Forest Peoples Programme, 2006).

L'équilibre hommes-femmes est aussi imposé par plusieurs dispositifs de certification, mais là encore les résultats ne sont pas uniformes. Taylor et Leigh (2005) n'ont pas pu confirmer que l'égalité entre les sexes était considérée comme une question importante au sein des communautés Fairtrade dans lesquelles ce sont les hommes qui prennent les décisions relatives à la production de café. Lyon fait valoir que « le réseau Fairtrade ne remplit pas ses objectifs de promotion de l'égalité entre les sexes ».

S'agissant de la conservation de la biodiversité, plusieurs études ont constaté un impact positif sur les zones protégées. À titre d'exemple, dans une étude portant sur une réserve de biosphère d'Amérique centrale, Hughell et Butterfield (2008) ont constaté que le taux annuel de déboisement sur cinq ans dans les zones protégées était 20 fois supérieur au taux de déboisement enregistré dans les concessions certifiées FSC, et que l'incidence des incendies dans les forêts certifiées FSC était passé de 6,5% à 0,1% sur la même période. Visseren-Hamakers et Glasbergen (2006) estiment que la contribution la plus précieuse des normes volontaires d'exploitation forestière en matière de conservation tient au fait qu'elles ont « comblé un manque lorsque les gouvernements n'étaient pas disposés et/ou en mesure de réglementer ». Toutefois, une autre étude portant sur le déboisement dans l'État d'Acre au Brésil, a montré l'impact minime de la certification comparée à un groupe témoin d'exploitants forestiers qui appliquent déjà des pratiques locales en matière de gestion forestière (de Lima et al., 2008).

Tout bien considéré, bien que la plupart des dispositifs de certification visent à opérer des changements positifs à grande échelle (qui dépassent les producteurs participants), procéder à ces changements et établir un lien de causalité entre eux et les changements à l'échelle de la communauté est pour le moins difficile, et n'a que récemment commencé à susciter l'attention.

---

## CRÉDIBILITÉ DES NORMES VOLONTAIRES

---

La légitimité relative de ces normes volontaires est une question importante. Le rôle croissant des normes volontaires, notamment en matière de protection de l'environnement et de sécurité sanitaire des denrées alimentaires, a conduit les gouvernements et les organismes intergouvernementaux à exprimer leurs préoccupations quant à la légitimité de ces normes, en général et par rapport aux normes réglementaires existantes et aux processus de réglementation.

Henson et Humphrey (2009) proposent un ensemble de critères indépendants permettant de mesurer la légitimité relative de certaines normes, notamment :

- L'influence des parties prenantes de la chaîne d'approvisionnement sur le processus d'élaboration des normes
- Le degré de transparence du processus d'élaboration des normes

- La prise en considération des intérêts des pays en développement
- Les bases scientifiques sur lesquelles elles reposent.

À partir de là, les auteurs voient dans le manque de représentation des plus petites entreprises et des groupes marginalisés un obstacle à la légitimité de certaines normes. La question de savoir dans quelle mesure ces normes reposent sur des bases scientifiques est une autre préoccupation de taille. Elle amène à se demander si les normes privées en matière de sécurité sanitaire des denrées alimentaires offrent un niveau de protection plus élevé que les normes visées dans l'Accord SPS.

Une initiative d'autorégulation, le Code de bonne pratique pour l'établissement de normes sociales et environnementales a été élaboré par l'Alliance ISEAL<sup>71</sup> afin d'évaluer la crédibilité des normes volontaires. L'association a aussi établi des codes de bonnes pratiques portant sur la mesure d'impact et les pratiques en matière de vérification et fournissant des orientations aux membres de l'association pour la mise en œuvre de systèmes de normes crédibles.

L'évaluation de la conformité d'une entreprise par rapport à une norme donnée est un autre facteur important de crédibilité des normes. Pour garantir une vérification crédible, il est important que l'évaluation de la conformité soit réalisée par un organisme indépendant nullement impliqué dans l'établissement des normes et n'ayant pas d'intérêt dans la relation fournisseur-acheteur. On parle alors de vérification ou de certification par tierce partie. L'organisme de certification doit aussi démontrer sa capacité à offrir des services de certification en respectant les lignes directrices internationales qui s'appliquent à ces organismes. Ces lignes directrices sont établies par l'Organisation internationale de normalisation, l'Union européenne et d'autres institutions telles que le Service international d'accréditation (International Accreditation Service).

## RÔLE DES POUVOIRS PUBLICS EN MATIÈRE DE NORMES VOLONTAIRES

Les gouvernements peuvent assumer des rôles très divers en matière de normes volontaires. Carey et Guttenstein (2009) décrivent trois cas de figure. Les gouvernements, suggèrent-ils, peuvent être un appui lorsqu'ils fournissent des incitations financières et une assistance technique aux fournisseurs désireux de décrocher leur certification. Ils peuvent être facilitateurs lorsqu'ils fournissent des ressources pour encourager l'établissement d'une norme comme par exemple les normes EAOPS des produits biologiques d'Afrique de l'est, facilitées par les gouvernements de la Communauté de l'Afrique de l'est. Ils peuvent enfin être utilisateurs ou acheteurs lorsqu'ils font certifier leurs propres opérations, qu'ils exigent que les produits achetés ou importés soient certifiés selon une norme donnée ou qu'ils respectent une norme donnée.

Étant donné le rôle important joué par les acheteurs dans l'établissement de chaînes d'approvisionnement durables, les gouvernements peuvent jouer un rôle de taille en tant qu'acheteurs de produits et de services en général et, en particulier, lorsqu'ils favorisent le développement durable. L'OCDE a estimé qu'une moyenne pondérée de 20% du PIB avait été dépensée en achats publics dans les pays membres entre 1990 et 1997. La Commission européenne estime que les marchés publics s'élèvent à quelque €2 500 milliards, et représentent environ 16% du PIB de l'Europe. Ceci offre d'immenses possibilités mais impose aussi des responsabilités en matière de marchés publics.

Les normes volontaires rendent-elles réellement les marchés publics plus durables ou plus verts? Une étude réalisée par PricewaterhouseCoopers, Significant et Ecofys a répondu à cette question par l'affirmative. Elle a constaté que les marchés publics écologiquement responsables de sept membres pionniers de l'UE avaient contribué en moyenne à une réduction de 25% des émissions de CO<sub>2</sub> en 2006–2007<sup>72</sup>.

## LES NORMES VOLONTAIRES À L'ŒUVRE

D'une manière générale, nul ne sait avec certitude dans quelles circonstances la certification est un instrument efficace et effectif de développement durable et d'amélioration des moyens de subsistance. Les travaux de recherche menés à ce jour sont contradictoires, ne reposent pas sur des approches consensuelles et n'ont pas porté sur l'obtention de résultats valables à plus grande échelle. Il n'en demeure pas moins que plusieurs professionnels et chercheurs semblent convenir que les normes volontaires constituent un instrument susceptible de favoriser le développement.

Les producteurs doivent comprendre les éléments clés des normes volontaires et disposer des outils nécessaires pour voir si l'une ou l'autre de ces certifications représente une possibilité d'accroître les revenus et d'améliorer le bien être. L'information et les processus décisionnels simplifiés sont importants pour améliorer la capacité des producteurs, coopératives et exportateurs de sélectionner l'option la plus appropriée en fonction de leur situation propre. Les normes volontaires présentent des avantages évidents lorsqu'elles permettent de s'intégrer aux chaînes de valeur mondiales, d'améliorer la prévisibilité du revenu et de se moderniser. Le rôle des détaillants, des fabricants et des importateurs est donc un ingrédient clé du succès des normes volontaires. Les organisations de normalisation ont lancé un processus qui englobe la conclusion d'arrangements de reconnaissance mutuelle et d'équivalence. L'Alliance ISEAL favorise aussi l'harmonisation des normes. Toutefois, d'autres mesures, comme par exemple le fait pour les organismes de certification d'offrir une reconnaissance officielle selon plusieurs normes, devront être mises en œuvre afin

d'abaisser les coûts et autres prescriptions liées aux certifications multiples.

Les institutions d'appui aux producteurs doivent redoubler d'efforts pour aider les agriculteurs et les exportateurs désireux d'adopter les normes volontaires, leur capacité à satisfaire les exigences imposées par les normes volontaires dépendant dans une grande mesure du renforcement des capacités au niveau des exploitations agricoles. Celui-ci doit passer par la formation aux bonnes pratiques en matière de production, à la gestion agricole efficace et productive, à l'amélioration de la qualité, et à la gestion des entreprises en général, comme la gestion du risque financier. Les organisations régionales et nationales de producteurs devraient également bénéficier d'un soutien institutionnel pour le partage des connaissances, l'organisation du transport, la mise en commun des productions, l'amélioration des infrastructures (notamment de stockage) et l'amélioration des processus décisionnels stratégiques par la fourniture d'informations essentielles sur le marché. Il importe aussi que les producteurs et les exportateurs disposent d'un accès facilité au crédit, aux services nationaux de vulgarisation, aux équipements d'essai et aux installations de laboratoires. L'établissement et la mise en œuvre des normes nationales en fonction des exigences du marché devraient aussi être favorisés.

En plus de fournir un soutien institutionnel, les gouvernements interviennent de plus en plus en tant qu'acheteurs de produits certifiés durables. Outre l'impact direct qu'ils peuvent avoir, les achats des gouvernements peuvent avoir un poids symbolique considérable. Les initiatives internationales telles que le Réseau international des achats verts (IGPN), le Processus de Marrakech sur les achats publics durables et le Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE), encouragent les achats publics responsables en élaborant des lignes directrices, en sensibilisant les parties prenantes, en favorisant l'échange d'expériences et en organisant des formations.

Les pouvoirs publics peuvent aussi intervenir dans le domaine réglementaire. Les normes volontaires ne relèvent pas de la compétence de l'OMC et des Accords SPS ou OTC. Des voix se sont élevées pour évoquer le risque que les normes volontaires agissent comme des obstacles au commerce, étant donné qu'elles deviennent un outil de gouvernance non négligeable des chaînes d'approvisionnement mondiales en produits agricoles et en denrées alimentaires. Les normes volontaires peuvent ainsi avoir une incidence négative sur la transparence des processus réglementaires si les pays ne disposent pas d'une enceinte de discussion et d'échange de vues sur ces normes. Les conséquences de ce phénomène pour l'OMC et l'avenir des normes volontaires sont actuellement à l'examen dans le cadre du Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce (FANDC).

La disposition des clients à payer pour bénéficier d'attributs du produit supplémentaires garantissant le respect de principes sociaux, de l'équité et de l'environnement est une

chance pour les producteurs et les exportateurs. Les normes volontaires vont gagner en importance si les circonstances qui ont présidé à leur établissement restent inchangées. Dans certains secteurs, la production et le commerce certifiés ne sont déjà plus des créneaux de niche et les taux de croissance de la décennie écoulée devraient vraisemblablement se maintenir.

Les normes volontaires peuvent potentiellement doper les exportations des pays en développement et améliorer la qualité de vie des agriculteurs et de leurs communautés. Les normes peuvent toutefois être un fardeau, représenter un poids pour les exportateurs en les empêchant d'exploiter les débouchés à l'exportation et les avantages découlant de l'adoption des normes. Il est important que les producteurs apprennent à gérer les normes volontaires et leurs implications pour pouvoir exploiter les débouchés et relever les défis.

Pour élaborer des politiques et des mécanismes d'appui qui permettent aux producteurs et aux exportateurs de négocier efficacement ce nouveau paradigme commercial, une compréhension accrue de la manière dont les normes volontaires influencent les exportations des pays en développement, des possibilités et des risques qu'elles signifient, est indispensable. Le rôle des normes volontaires soulève d'importantes questions relatives à la facilitation de l'accès aux marchés à prime, ou au fait qu'elles peuvent constituer un obstacle. Des réponses doivent être apportées tant par les producteurs que par les institutions nationales et internationales pour faire en sorte que les normes dopent plutôt que freinent les producteurs des pays en développement.

## ANALYSE COMPARATIVE DES NORMES VOLONTAIRES

Tableau 22 : Analyse comparative des normes volontaires

	Type de norme	Produit certifié	Certification et surveillance	Conformité aux normes et lignes directrices internationales	Critères de conformité		Portée géographique de la norme <sup>a</sup>
					Req <sup>e</sup>	Reco <sup>f</sup>	
Association 4C	Produit/ processus	Chaîne d'approvisionnement en café vert	Service de vérification par tierce partie indépendante agréée par 4C	ISEAL CGSS <sup>b</sup>	Req <sup>e</sup>	Reco <sup>f</sup>	Total : 21 pays PMA : 5 PED : 16 PD : 0
				OIT CF <sup>c</sup>	Soc <sup>g</sup> :34	Soc : 0	
				OIT 169	Env <sup>h</sup> :27	Env : 12	
				OMS (pesticides) <sup>d</sup>	Écon <sup>i</sup> :4	Écon : 9	
Initiative pour une meilleure canne à sucre (BSI)	Produit/ processus	Canne à sucre et produits dérivés, y compris énergie et biocarburants	Norme de certification soumise à essai	ISEAL CGSS	Req	Reco	Aucune entreprise certifiée BSI
				ISO 65	Soc : 2	Soc : 23	
				OIT CF	Env : 12	Env : 23	
				OIT 169	Écon : 0	Écon : 5	
				OMS (pesticides)			
Fairtrade (FLO)	Produit/ processus	Produits agricoles, mélanges, produits manufacturés dont bananes, cacao, café, coton, fleurs, fruits frais, miel, jus, riz, épices et herbes, balles pour le sport, sucre, thé, vin, certains produits mélangés	Inspection et certification par FLOCERT, un organisme de certification indépendant contrôlé par une organisation tierce partie	ISEAL CGSS	Req	Reco	Total : 64 pays PMA : 19 PED : 45 PD : 0
				ISO 62, 65, 67	Soc : 34	Soc : 8	
				OIT CF	Env : 26	Env : 30	
				OIT Sécurité au travail <sup>j</sup>	Écon : 12	Écon : 4	
				OIT 155			
				OIT 169			
Flower Label Program (FLP)	Produit/ processus	Plus de 300 variétés de roses et d'autres fleurs coupées (dahlias, gerbéras, pivoines, tulipes, etc.) et plantes (fougères en cuir de feuille, fougères arborescentes, asparagus retrofractus, etc.)	Audits réalisés par des organismes d'audit indépendants. Certification par le Comité de certification FLP sur la base des rapports d'audit	ISO 65	Req	Reco	Total : 4 pays PMA : 0 PED : 4 PD : 0
				OIT CF	Soc : 31	Soc : 0	
				OIT 155	Env : 15	Env : 2	
				OMS (pesticides)	Écon : 0	Écon : 0	
Forest Stewardship Council (FSC)	Produit/ processus	Produits de la sylviculture, du bois et de papier, tels que livres, brochures, enveloppes, revues, meubles, matériaux de construction (bois d'œuvre, contre-plaqué, planchers, portes, etc.), guitares, jouets en bois, cosmétiques et ustensiles de cuisine	Certification et surveillance de tierce partie par des organismes de certification devant être accrédités	ISEAL CGSS	Req	Reco	Total : 80 pays PMA : 5 PED : 45 PD : 30
				ISO 61 et 65	Soc : 10	Soc : 12	
				OIT CF	Env : 2	Env : 33	
				OIT 155	Écon : 0	Écon : 2	
				OIT 169			
				OIT Sécurité au travail			
				OMC Accord OTC <sup>k</sup>			
				CBD <sup>l</sup>			

	Type de norme	Produit certifié	Certification et surveillance	Conformité aux normes et lignes directrices internationales	Critères de conformité		Portée géographique de la norme <sup>a</sup>
					Req	Reco	
GLOBALG.A.P.	Intégrée et produit/processus	Fruits, légumes, bétail, produits de l'aquaculture, matériels pour la reproduction des plantes et la fabrication d'aliments composés pour animaux	Certification et surveillance de tierce partie par des organismes de certification devant être accrédités	OIT CF OIT 169 OMS (pesticides)	Req Soc : 14 Env : 29 Écon : 5	Reco Soc : 0 Env : 11 Écon : 1	Total : 98 pays PMA : 10 PED : 59 PD : 29
Marine Aquarium Council (MAC)	Produit/processus	Poissons d'ornement et habitat marin	Certification et surveillance de tierce partie par des organismes de certification devant être accrédités	ISEAL CGSS ISO 65 OIT CLC 138 CITES <sup>n</sup> CBD	Req Soc : 4 Env : 1 Écon : 0	Reco Soc : 0 Env : 9 Écon : 0	Total : 5 pays PMA : 0 PED : 3 PD : 2
Marine Stewardship Council (MSC)	Produit/processus	Plus de 67 espèces dont coques, morue, flétan, merlu, hareng, grenadier bleu, langouste, maquereau, saumon, Saint-Jacques, bar, crevette, sole et thon	Certification et surveillance de tierce partie par des organismes de certification devant être accrédités	ISEAL CGSS	Req Soc : 3 Env : 6 Écon : 2	Reco Soc : 0 Env : 1 Écon : 1	Total : 38 pays PMA : 1 PED : 12 PD : 25
Produits biologiques (IFOAM))	Produit/processus	Production végétale, bétail, produits sauvages, transformation de fibres et aquaculture	Certification et surveillance de tierce partie par des organismes de certification devant être accrédités	ISEAL CGSS ISO 59, 60, 61, 62, 65, 66, 67, 68 et 14000 OMS (pesticides) Codex Alimentarius CITES CBD	Req Soc : 5 Env : 26 Écon : 3	Reco Soc : 13 Env : 4 Écon : 0	Total : 111 pays PMA : 15 PED : 66 PD : 30
Promouvoir la gestion durable de la forêt (PEFC)	Produit/processus	Forêts, produits ligneux et à base de papier (meubles, matériaux de construction, livres, par exemple) et produits forestiers non ligneux	Certification et surveillance de tierce partie par des organismes de certification devant être accrédités	ISO 65, 14000, 17000, 19000 OIT CF OIT Sécurité au travail OIT 169 CITES	Req Soc : 9 Env : 7 Écon : 0	Reco Soc : 11 Env : 10 Écon : 1	Total : 44 pays PMA : 0 PED : 16 PD : 28

	Type de norme	Produit certifié	Certification et surveillance	Conformité aux normes et lignes directrices internationales	Critères de conformité		Portée géographique de la norme <sup>a</sup>
					Req	Reco	
Rainforest Alliance (RA)	Produit/processus	Produits de la sylviculture (dont bois d'œuvre, papier) et produits agricoles, dont cacao, café, banane, ananas, fleurs, thé, agrumes, avocat, raisin, goyave, kiwi, mangue, fruit de la passion, plantain, caoutchouc et vanille	Mesure de la conformité par des spécialistes formés par RA, lesquels rédigent ensuite un rapport évalué par un comité d'experts indépendants/bénévoles. RA prend la décision finale d'accorder ou non la certification	ISEAL CGSS ISO 14000 OIT CF OIT 169 OMS (pesticides) CITES CBD	Req Soc : 22 Env : 21 Écon : 2	Reco Soc : 14 Env : 16 Écon : 0	Total : 43 pays PMA : 5 PED : 32 PD : 6
Table ronde sur les biocarburants durables (RSB)	Produit/processus	Production et transformation de biocarburants et de matières premières. Production, utilisation et transport de biocarburants liquides	Le système de certification RSB est actuellement soumis à des essais pilotes. À l'avenir, la conformité sera démontrée par des audits sur site réalisés par un organisme de certification tiers accrédité	ISEAL CGSS ISO 59, 60, 61, 62, 65, 66 OIT CF OMC Accord OTC	Req Soc : 26 Env : 32 Écon : 3	Reco Soc : 0 Env : 5 Écon : 0	La norme sera mise en œuvre sans limitations géographiques. Projets pilotes à la date d'avril 2010 (aucun certificat délivré pendant cette phase). Total : 9 pays PMA : 0 PED : 4 PD : 5
Responsabilité durable internationale (SAI)	Générique <sup>o</sup>	Pas de restriction pour un secteur, un group de produits ou un service en particulier	Certification et surveillance de tierce partie par des organismes de certification devant être accrédités	ISEAL CGSS ISO 59, 60, 61, 65 OIT CF OIT 155 OIT Sécurité au travail	Req Soc : 31 Env : 0 Écon : 1	Reco Soc : 3 Env : 0 Écon : 0	Total : 35 pays PMA : 6 PED : 19 PD : 10
Réseau d'agriculture durable (SAN)	Produit/processus	Produits de la sylviculture, dont bois d'œuvre et produits à base de papier et issus de la forêt. Produit agricoles dont cacao, café, banane, ananas, fleurs, thé, agrumes, avocat, raisin, goyave, kiwi, mangue, fruit de la passion, plantain, caoutchouc et vanille	(Pour les produits agricoles) Rapport d'audit préparé par un comité d'experts indépendant/bénévole. Certification par un Comité SAN sur la base du rapport d'audit	ISEAL CGSS OIT CF OIT 169 OMS (pesticides) CITES CBD	Req Soc : 11 Env : 22 Écon : 0	Reco Soc : 26 Env : 15 Econ : 2	Total : 39 pays PMA : 7 PED : 32 PD : 0

	Type de norme	Produit certifié	Certification et surveillance	Conformité aux normes et lignes directrices internationales	Critères de conformité		Portée géographique de la norme <sup>a</sup>
					Req	Reco	
Sustainable Forestry Initiative (SFI)	Produit/processus	Forêts, produits ligneux et à base de papier, dont bois, matériaux de construction, d'impression et d'emballage	Certification et surveillance de tierce partie par des organismes de certification devant être accrédités	ISO 62, 65 OIT CF 29, 87, 98, 105, 111 et 182 OIT 169	Req Soc : 11 Env : 14 Écon : 0	Reco Soc : 0 Env : 0 Econ : 0	Total : 2 pays PMA : 0 PED : 0 PD : 2
Union pour le BioCommerce Éthique (UEBT)	Générique	Ingrédients naturels ramassés dans leur milieu naturel, ou récoltés dans la région dans laquelle ils sont naturellement distribués	(Pour les membres négociants) Après approbation de la demande par le Comité d'adhésion, le candidat est soumis à un audit de tierce partie réalisé par un organisme de vérification qualifié	ISEAL CGSS ISO 65 OIT CF OMS (pesticides) CBD	Req Soc : 26 Env : 23 Écon : 7	Reco Soc : 0 Env : 0 Econ : 0	Total : 10 pays PMA : 1 PED : 6 PD : 3
UTZ Certified	Produit/processus	Production de, et approvisionnement en, café, cacao et thé. La certification UTZ contribue au développement des systèmes de traçabilité dans les secteurs tels que l'huile de palme, le soja, les biocarburants et la canne à sucre, entre autres	Certification et surveillance de tierce partie par des organisations de certification devant être accrédités par UTZ Certified	ISEAL CGSS OIT CF 29, 87, 98, 105, 100, 111 et 138	Req Soc : 36 Env : 29 Écon : 6	Reco Soc : 1 Env : 3 Econ : 1	Total : 21 pays PMA : 5 PED : 16 PD : 0

## Notes :

- Pays dans lesquels des organismes de normalisation certifient des producteurs/exportateurs. Classification des pays de la Division de la statistique des Nations Unies. Disponible à l'adresse : <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regnf.htm>.
- ISEAL CGSS : ISEAL Code of good standard setting
- OIT CF : Conventions fondamentales de l'OIT (n° 29, 87, 98, 100, 105, 111, 138 et 182)
- OMS (pesticides) : Classification des pesticides de l'OMS
- Req : Requis
- Rco : Recommandé
- Soc : Critères sociaux
- Env : Critères environnementaux
- Écon : Critères économiques
- OIT Sécurité au travail : Code de sécurité au travail de l'OIT
- Accord OTC de l'OMC : Accord sur les obstacles techniques au commerce de l'OMC
- CDB : Convention sur la diversité biologique
- Certification d'entreprises entières
- CITES : Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction
- Non limité à un produit ou à un procédé donné



## CHAPITRE V

# VULNÉRABILITÉ COMMERCIALE DES PAYS ÉMERGENTS ET EN DÉVELOPPEMENT

INDICATEURS DE VULNÉRABILITÉ TRADITIONNELS : DIVERSIFICATION DES EXPORTATIONS ET INSTABILITÉ DES PRIX.....	101
AUTRES INDICATEURS DE VULNÉRABILITÉ : PIB MOINS CONSOMMATION PRIVÉE ET INDICE DE GRUBEL-LLOYD.....	102

# VULNÉRABILITÉ COMMERCIALE DES PAYS ÉMERGENTS ET EN DÉVELOPPEMENT

La vulnérabilité économique survient lorsqu'un pays enregistre une rupture soudaine et prolongée de sa courbe de croissance (crise), par opposition à un simple choc économique. Il convient de vérifier si certains seuils de déclenchement (tels qu'un déficit en compte important) sont de simples signes avant-coureurs de chocs ou s'ils sont annonciateurs d'une crise. La plupart des pays sont en effet frappés par des chocs majeurs – qui affectent les termes de l'échange, par exemple – mais tous les chocs ne se transforment pas en crise. Il importe cependant de noter que dépendance et interdépendance ne sont pas synonymes de vulnérabilité économique. Les relations commerciales ne rendent pas, en elles-mêmes, les pays commerçants plus vulnérables. La présente section fait valoir que c'est la structure commerciale (ou la structure des exportations) qui fait la vulnérabilité d'un pays plutôt que son ouverture au commerce.

La vulnérabilité est analysée dans le présent rapport à l'aune d'indicateurs normalement présents dans les publications consacrées à la vulnérabilité économique, telle l'instabilité des prix à l'exportation et la concentration des exportations, conjugués à d'autres indicateurs. La présente section évalue la vulnérabilité économique des PMA, de pays en développement et d'économies émergentes sur la période 1995-2008.

La mondialisation a donné naissance à un monde multipolaire et interdépendant. Les relations commerciales plus équilibrées entre les pays se traduisent par une dépendance mutuelle (interdépendance). Les relations peuvent être représentées par les flux inter- et intra-branche et par les flux bilatéraux d'investissement étranger direct (IED) dans la même branche d'activité ou dans des branches différentes et entre les pays. La dépendance implique le désengagement économique d'une activité productrice d'importance mineure pour l'économie en question (Andreosso-O'Callaghan, 2007), le degré « d'importance d'une activité économique » étant évalué et mesuré par le biais d'une analyse des intrants et des extrants (voir, par exemple, Schultz, 1977, et Sonis et al. (2000), pour une définition plus poussée de la notion de « branche d'activité clé »). À titre d'exemple, à l'ère de « l'économie du savoir », l'économie des États-Unis était dépendante de la Chine pour les industries des biens de

consommation, mais cela ne rend pas pour autant les États-Unis vulnérables.

Il y a vulnérabilité dès lors que la dépendance échappe à tout contrôle national. Cela concerne les pays dont la structure à l'exportation est très concentrée (exportateurs de produits agricoles uniques pour les PMA) et dans lesquels la dépendance s'insinue dans les branches d'activité et les secteurs économiques « clés » dans le cas des économies émergentes. Le **tableau 23** donne un aperçu de la dépendance des économies émergentes aux produits de haute technologie.

**Tableau 23 : Ratio balance commerciale/PIB (en %; calculé pour le monde entier)**

	Année	
	1996	2008
Économies émergentes (total haute technologie)	-3.5	-2.1
Chine (total haute technologie)	-2.3	4.7

Source : Perspectives de l'économie mondiale du FMI, données d'avril 2010.

Le tableau montre la baisse de la dépendance du groupe des pays émergents (dont la Chine) dans le domaine des produits de haute technologie vis-à-vis du reste du monde. Il semble indiquer une spécialisation de la chaîne de valeur de ces pays, et une capacité potentiellement plus grande à supporter les chocs. Jusqu'ici, l'étude de la vulnérabilité économique concernait dans une grande mesure des pays à faible revenu et dépendants des produits de base (Guillaumont, 1999 et 2004). Dans le même ordre d'idées, le concept a été utilisé pour décrire et analyser les difficultés auxquelles sont confrontés les petits pays insulaires en développement ainsi que les petites économies ouvertes, en développement et développées. La récente étude de Shafaeddin (2005) évoque la vulnérabilité croissante des pays en développement dans le sillage de la libéralisation du commerce. La dépendance d'un petit nombre de produits exportés, conjuguée à une diversification insuffisante des exportations, exacerbent la vulnérabilité associée à l'ouverture des échanges commerciaux.

Briguglio et al. (2009 : 229) définissent la vulnérabilité de la manière suivante : « l'exposition d'une économie à des chocs exogènes, découlant de l'ouverture économique, alors que la résilience économique s'entend de la capacité de l'économie, résultant des politiques adoptées, de supporter les conséquences de ces chocs ou de s'en remettre. »

## INDICATEURS DE VULNÉRABILITÉ TRADITIONNELS : DIVERSIFICATION DES EXPORTATIONS ET INSTABILITÉ DES PRIX

La diversification des exportations se mesure par l'inverse de l'Indice de Herfindahl-Hirschman (HHI) mesurant la concentration du marché. Il est établi en additionnant le carré des parts de marché de chaque entreprise présente sur le marché, à savoir la part d'un produit d'exportation donné par rapport au total des exportations (n produits) pour un pays ou un groupe de pays donné. Ce ratio est calculé pour chaque pays appartenant à l'un des trois groupes (l'Annexe statistique jointe au présent rapport contient un tableau de tous les pays). Les résultats obtenus montrent, par exemple, que certains PMA comme Madagascar, Djibouti, la Gambie ou le Népal ont réussi à se diversifier à l'exportation au cours de la période à l'examen (1996-2008), alors que d'autres (Haïti et la Guinée-Bissau) présentent une structure d'exportation de plus en plus concentrée. La concentration à l'exportation de la plupart des PMA est très élevée (et leur diversification à l'exportation très faible); cela se traduit par un HHI inverse faible sur toute la période. Les recettes en devises de pays tels que l'Angola, le Burkina Faso, le Tchad, la Guinée-Bissau ou le Mali dépendent toujours dans une très grande mesure de quelques exportations. Les pays émergents affichent généralement les indices de diversification les plus élevés (à l'exception du Koweït, d'Oman et du Qatar qui dépendent tous trois de leurs exportations d'énergie).

Le **tableau 24** ci-dessous contient les indices HHI de diversification des exportations pondérés de trois groupes de pays. Le groupe des économies émergentes dispose de toute évidence d'une structure d'exportation plus diversifiée que les PMA ou d'autres pays en développement. Cette plus grande diversification leur permet d'être moins sensibles à la contraction mondiale d'un marché en particulier.

**Tableau 24 : Diversification des exportations par groupe de pays : économies émergentes, PMA et autres pays en développement (1996–2008)**

	1996	2000	2008
Économies émergentes	76.24	53.88	33.89
PMA	2.89	8.56	3.1
Autres pays en développement	6.07	3.46	2.85

Source : Calculs ITC basés sur la base de données Comtrade.

Un autre indicateur traditionnellement lié au commerce permet de mesurer l'instabilité des exportations et des importations dans le temps.

Le **tableau 25** résume cet indicateur pour les trois groupes de pays sur la période 1996-2008. Pour les trois groupes l'instabilité des prix est plus grande à l'exportation, d'où une volatilité relativement élevée des recettes en devises tirées du commerce.

**Tableau 25 : Instabilité des prix dans le commerce, pays émergents, PMA et autres pays en développement (1996–2008)**

	Exportations	Importations
Économies émergentes	22.66	14.32
PMA	66.30	3.80
Autres pays en développement	74.82	9.03

Source : Calculs ITC basés sur la base de données Comtrade.

Là encore la situation des pays émergents contraste fortement avec celle des deux autres groupes de pays. Les pays émergents bénéficient dans l'ensemble d'une instabilité des prix moins marquée que les deux autres groupes de pays qui sont de toute évidence des « preneurs de prix » sur les marchés d'exportation, notamment des produits de base et de l'énergie. Les recettes à l'exportation des autres pays en développement ont été particulièrement instables sur la période à l'examen. C'est le cas de l'Iraq, du Kazakhstan et de l'Azerbaïdjan dont les résultats sont à l'opposé de ceux d'économies développées telles que l'Union européenne et les États-Unis dont les prix à l'exportation sont stables.

## AUTRES INDICATEURS DE VULNÉRABILITÉ : PIB MOINS CONSOMMATION PRIVÉE ET INDICE DE GRUBEL-LLOYD

Nous avons ici choisi plusieurs indicateurs qui reflètent la relative robustesse et la durabilité d'une économie. Ce deuxième groupe d'indicateurs permet de voir si un pays est en mesure de se protéger contre les chocs et les crises car ils tiennent compte des ressources disponibles dans ces pays.

Les données relatives au PIB moins la consommation privée nous informent sur la capacité d'un pays d'utiliser la richesse créée pour tirer parti du commerce (échanges nets) pour constituer des réserves financières sous forme d'épargne (S), et d'investir dans des projets publics liés, par exemple, aux infrastructures ou à l'éducation (G)<sup>73</sup>. Le **tableau 26** montre comment cet indicateur a évolué au fil du temps pour trois groupes de pays.

**Tableau 26 : PIB – consommation privée par groupe de pays : économies émergentes, PMA et autres pays en développement (1995-2008, \$E.-U. milliards)**

	1995	2000	2005	2008
Économies émergentes	1 701	2 042	3 784	6 432
PMA	22.4	33.8	61.3	93.0
Autres pays en développement	93.0	119.0	258.1	321.1

Source : Indicateurs du développement dans le monde 2009, Banque mondiale, Washington.

Nous constatons un écart vertigineux entre les pays émergents et les deux autres groupes de pays. Cet indicateur a progressé, peu ou prou, dans les mêmes proportions pour les trois groupes de pays. Certains pays du groupe des « autres pays en développement » ont toutefois vu leur indicateur faire un bond en avant. C'est le cas de l'Arménie, du Malawi et du Mozambique. Tous les PMA à l'exception du Burundi, de la République centrafricaine et des Comores, ont réussi à obtenir une augmentation de cet indicateur au cours de la période à

l'examen, bien qu'elle ait été modeste pour certains (Maurice, par exemple). Pour certains pays de ce groupe, l'augmentation du PIB moins la consommation privée a été impressionnante (Tchad et Guinée équatoriale), ce qui pourrait augurer d'une nouvelle période de reprise sur le continent africain. En 2008, le PIB – consommation privée était environ neuf fois plus élevé qu'en 1995, comparé à un simple triplement dans les deux autres groupes de pays.

S'agissant des indicateurs liés au commerce, une économie très spécialisée dans un groupe de produits donné (étroitement défini) s'adonne à une activité de négoce intersectoriel avec le reste du monde. Dans ce cas là, les échanges intra-branche sont limités, la dépendance élevée et la vulnérabilité accrue. Inversement, si les échanges intra-branche sont importants (étroitement définis), la vulnérabilité est moindre. Les indices de Grubel et Lloyd (GL), qui permettent de mesurer la similitude des tendances économiques au sein d'une branche d'activité donnée entre plusieurs pays, sont utilisés pour analyser l'évolution des échanges intra-sectoriel d'une économie par rapport au reste du monde. Les résultats pour les trois groupes de pays sont donnés au **tableau 27**. Dans le cas des économies émergentes, les échanges intra-branche sont augmentés avec le temps et sont relativement importants (d'un niveau égal à celui des économies développées telles que les États-Unis ou l'UE). Ces résultats contrastent avec les chiffres faibles et en baisse des échanges intra-branche des deux autres groupes de pays; les indices des échanges intra-branche des PMA sont inférieurs à ceux d'autres pays en développement pour la période à l'examen. Dans le cas des pays émergents, les échanges intra-branche sont relativement limités pour les pays dépendants de l'énergie tels que le Qatar (0,05 en 2008), Oman (0,16) et la Fédération de Russie (0,17). Pour les PMA et d'autres pays en développement, la vulnérabilité mesurée à l'aune de cet indicateur est relativement grande (indice échanges intra-branche faible), tout particulièrement pour l'Angola (0,03 en 2008), le Burkina Faso (0,07), la Guinée équatoriale (0,05), la Guinée-Bissau (0,03), les Maldives et le Soudan (0,01), ainsi que pour l'Iraq (0,01) et le Turkménistan (0,03) respectivement. Là encore, ces chiffres peu élevés reflètent la dépendance de ces pays par rapport aux produits énergétiques ou aux produits de base, de même qu'un manque connexe de diversification des structures de production et d'exportation de ces pays.

**Tableau 27 : Indices GL par groupe de pays : économies émergentes, PMA et autres pays en développement (1996-2008)**

	1996	2000	2008
Économies émergentes	0.68	0.72	0.76
PMA	0.30	0.33	0.28
Autres pays en développement	0.36	0.35	0.34

Source : Calculs ITC basés sur la base de données Comtrade.

Nous pouvons aller plus loin encore et calculer les indices GL pour le groupe des branches d'activité de haute

technologie ou « clés », à savoir les produits chimiques, les équipements (ordinateurs compris) et les véhicules à moteur, étant donné leur importance pour les économies émergentes. Le **tableau 28** confirme l'incidence élevée et croissante des échanges intra-branche pour les produits de haute technologie au sein du groupe des pays émergents. À l'inverse, l'indice a baissé pour les PMA sur la même période, alors qu'il n'a connu qu'une augmentation marginale dans le cas des autres pays en développement.

**Tableau 28 : Échanges intra-branche pour les industries de haute technologie (1996-2008)**

Ratio GL	1996	2000	2008
Économies émergentes/monde	0.70	0.78	0.77
Pays moins avancés/monde	0.13	0.14	0.09
Autres pays en développement/monde	0.17	0.24	0.23

Source : Données d'avril 2010 sur les Perspectives de l'économie mondiale du FMI.

Ces nouveaux résultats viennent confirmer le fait que les pays émergents sont capables d'être compétitifs au plan commercial par rapport au reste du monde en développant les secteurs d'activité traditionnellement contrôlés par les pays développés. À l'inverse, les pays en développement (et en particulier les PMA) pratiquent essentiellement le commerce ricardien (à sens unique) en approvisionnant le reste du monde en produits manufacturés à faible valeur ajoutée, en produits de base ainsi qu'en produits primaires. Ces résultats révèlent les faits stylisés suivants.

Premièrement, la diversification à l'exportation est généralement plus grande pour les économies émergentes que pour les deux autres groupes de pays sur la période à l'examen, bien que certains PMA tels le Bangladesh, aient avec le temps réussi à diversifier leurs exportations, ce qui les a rendus moins vulnérables. Un ratio de concentration des exportations élevé accroît aussi la vulnérabilité économique. Les pays dépendent en effet de quelques produits de base seulement dont ils tirent leurs recettes à l'exportation et risquent donc d'être déstabilisés en cas de contraction soudaine des marchés. Inversement, les pays dont les exportations sont plus diversifiées peuvent plus aisément réaffecter leurs ressources aux marchés en expansion.

Deuxièmement, sur la période examinée ici, les économies émergentes ont bénéficié d'une plus grande stabilité des prix à l'exportation en comparaison des deux autres groupes, et en particulier par rapport au groupe des « autres pays en développement ». Grâce à ces recettes à l'exportation plus stables, les économies émergentes sont moins vulnérables que celles des deux autres groupes.

Troisièmement, la croissance du PIB – consommation privée a été peu ou prou identique dans les trois groupes. Pour certains PMA, cet indicateur a soit connu une augmentation modérée, soit diminué.

Pour finir, les échanges intra-branche, mesurés dans le temps à l'aide des indices GL, sont relativement importants (et en augmentation) pour les économies émergentes, alors qu'ils sont faibles et en baisse dans les deux autres groupes de pays. Là encore, des indices faibles signifient une industrialisation et une spécialisation à l'exportation de type ricardien, et donc une certaine vulnérabilité. Il convient de noter que bien que la structure industrielle et à l'exportation des économies émergentes leur permette de supporter les chocs et les crises économiques, certains pays de ce groupe affichent aussi des indices d'échanges intra-branche faibles et une faible diversification de leurs exportations (Qatar, Oman et Fédération de Russie).

La vulnérabilité économique au sens large engloberait aussi les taux d'épargne; ceux-ci sont supérieurs et en augmentation pour les économies émergentes; ils sont stables pour les PMA et en légère baisse pour les autres pays en développement. Il semblerait donc que le fossé de l'épargne se soit creusé entre les économies émergentes et les deux autres groupes, ce qui a donné aux économies émergentes une capacité accrue d'utiliser leurs réserves financières en période de ralentissement ou de crise économique.

Il découle de l'analyse que les politiques doivent adopter des mesures de politique générale transversales ne se limitant pas à la politique commerciale. La diversification des exportations, l'augmentation des échanges intra-branche et la constitution de réserves supplémentaires pour se prémunir contre les chocs extérieurs exigent l'adoption de mesures telles que de politique industrielle et technologique, de politique financière et de politique éducative.



# ANNEXE STATISTIQUE

# ANNEXE STATISTIQUE

La présente annexe contient un certain nombre de tableaux détaillés donnés pour étudier plus avant les tendances observées et les conclusions proposées dans le présent rapport. Dans la plupart des cas des méthodologies ont été élaborées dans les chapitres pertinents du rapport.

## NOTES TECHNIQUES

### PROFIL DE DIVERSIFICATION À L'EXPORTATION

Un pays dont les exportations sont diversifiées est moins vulnérable face aux chocs commerciaux extérieurs car ses recettes à l'exportation sont plus stables (Ghos et Ostry, 1994). La diversification des exportations peut essentiellement se présenter de deux manières : i) diversification des produits et ii) diversification des marchés. Dans chacun des cas, le pays peut procéder en élargissant la gamme des produits offerts (marge extensive) ou en augmentant les quantités des produits déjà vendus (marge intensive).

Dans la présente section est donnée une définition permettant de mesurer la diversification à l'exportation à partir d'un indice de concentration (indice de Herfindhal), ainsi qu'un classement de tous les pays observés en fonction de leur niveau de diversification à l'exportation sur un laps de temps donné. Plus le chiffre est élevé, plus les exportations sont diversifiées. Il permet aussi de déterminer le nombre de produits dans lesquels le pays est diversifié. Nous avons donc là une indication de la vulnérabilité du pays exportateur face à l'évolution de la situation économique sur un petit nombre de marchés.

## MÉTHODE

### INDICE DE HERFINDHAL (HI)

L'indice de Herfindhal (HI) est égal à la somme du carré des parts de marché des produits exportés ou des destinations d'exportation par rapport au total des exportations d'un pays. Le HI est communément utilisé pour mesurer la concentration d'un marché ou d'une industrie. Les valeurs les plus élevées traduisent une diversification plus importante en termes de nombre de produits, de partenaires commerciaux, etc.

Comment le calculer?

Équation 1 : Indice de diversification des produits

$$HI_{Pc}^t = \sum_i \left( \frac{\sum_m X_{icm}^t}{\sum_m X_{i.c}^t} \right)^2$$

Équation 2 : Indice de diversification des marchés de destination

$$HI_{Mc}^t = \sum_m \left( \frac{\sum_i X_{icm}^t}{\sum_i X_{i.c}^t} \right)^2$$

c est le pays d'intérêt, m le marché de destination pour le produit i et les valeurs d'exportation entre c et m sur le produit i. Si le dénominateur correspond au total des exportations de c vers m sur le laps de temps t, le dénominateur correspond au total des exportations de produit i du pays c dans le monde sur le laps de temps t.

## LIMITES

Cet indice a l'avantage d'être simple à calculer et utilise uniquement les valeurs d'exportation. Les comparaisons entre pays peuvent toutefois s'avérer problématiques car l'indice ne tient pas compte de la taille des économies et part du principe que toutes les destinations à l'exportation ont la même taille. De fait, les exportateurs différents de par le nombre de leurs partenaires, la part de chaque partenaire ou leur valeur globale, peuvent se voir attribuer des scores similaires. L'exemple suivant permet d'illustrer ce propos.

	Pays 1		Pays 2	
	Exportations (\$ '000)	Part (%)	Exportations (\$ '000)	Part (%)
Destination A	50	0.5	60'000	0.60
Destination B	50	0.5	38'000	0.38
Destination C	0	0.0	2'000	0.02
HI		5'000		5'048

### Sources des données

Les données commerciales proviennent de Trade Map de l'ITC, 1996-2008, et tous les pays en développement ont été analysés.

## ÉCHANGES INTRA-BRANCHE

Pour mesurer les échanges intra-branche nous employons l'Indice de Grubel-Lloyd afin de déterminer si un pays exporte et importe simultanément des types de marchandises semblables (à différents stades de transformation) appartenant au même secteur. L'indice se situe entre zéro et un. Une valeur élevée (proche de un) indique des échanges commerciaux plus importants entre des industries de la même branche. Une valeur faible (proche de zéro) indique que le commerce d'un pays avec les marchés internationaux est unidirectionnel.

## MÉTHODE

Les échanges intra-branche sont mesurés à l'aide de l'Indice de Grubel-Lloyd (GLI), soit un moins le ratio de la valeur absolue du déficit commercial d'un secteur donné par rapport au total des échanges commerciaux dans le même secteur. Le GLI est calculé comme suit :

Équation 3 : Indice de Grubel-Lloyd

$$GLI_{js} = 1 - \frac{|\sum_i X_{js_i} - \sum_i M_{js_i}|}{\sum_i X_{js_i} + \sum_i M_{js_i}}$$

Soit :

$X_{js_i}$  et  $M_{js_i}$  représentent les exportations et les importations de l'industrie  $i$  du secteur  $s$  dans le pays  $j$  vers le monde et sur un nombre d'années donné.

L'indice est quelque peu biaisé d'un secteur à l'autre et dans les secteurs à proprement parler, peut être du fait de la classification utilisée : les industries ou les groupes de produits sont regroupés pour un même secteur (à partir de la classification du SH ou CTCI); il existe par ailleurs des différences structurelles entre les secteurs. L'importance de l'indice baisse à mesure que le niveau d'agrégation diminue. Dans les calculs présentés plus bas nous avons employé une définition du secteur de la haute technologie pour mettre en lumière les pays les plus dépendants, ou les plus vulnérables, face à l'évolution de l'offre et de la demande dans les secteurs à forte valeur ajoutée<sup>74</sup>.

## INTERPRÉTATION

L'indice se prête à deux interprétations qui nous permettent de mieux comprendre les questions abordées dans le présent rapport, notamment la question de la vulnérabilité commerciale. Premièrement, des valeurs d'indice élevées

indiquent une forte interdépendance entre les pays dans le secteur visé. En effet, à mesure que la valeur des exportations se rapproche de la valeur des importations, l'indice se rapproche de zéro, ce qui signifie une valeur d'indice maximale de 1. Inversement, si les exportations dépassent les importations ou l'inverse, l'indice se rapproche de 0. Cette mesure de l'interdépendance commerciale peut aussi être utilisée pour tirer des conclusions sur la vulnérabilité des économies au plan commercial; les pays dont les valeurs GLI sont faibles sont fortement dépendants de l'offre ou de la demande sur les marchés mondiaux, et sont donc présumés plus vulnérables que les pays dont le GLI est élevé, dont l'offre et la demande sont relativement équilibrés pour le secteur en question (pour autant que les secteurs ou les industries soient correctement définis). La méthode de calcul (sur la base de la valeur absolue de la balance commerciale en numérateur) étant ce qu'elle est, aucune conclusion ne peut être tirée quant au sens de la vulnérabilité strictement à partir de la valeur de l'indice; pour cela la balance commerciale du secteur doit être prise en compte, de même que le risque relatif lié aux chocs sur l'offre ou la demande dans un secteur donné.

---

## SOURCES DES DONNÉES

---

Les résultats se fondent sur les calculs de l'ITC à partir de la base de données Comtrade.

## INSTABILITÉ DES PRIX DANS LE COMMERCE

---

### MÉTHODE

---

Pour calculer l'instabilité des prix dans le commerce, nous utilisons deux ensembles de données. Premièrement, la base de données du FMI sur les produits de base est utilisée pour déterminer la volatilité des prix. Deuxièmement, la base de données Trade Map de l'ITC est utilisée pour calculer les parts de chaque produit (pour lesquels des données sur les prix sont disponibles) dans le panier d'importation ou d'exportation d'un pays. La base de données du FMI contient des données mensuelles sur les prix de 54 produits primaires de 1980 à nos jours. Pour permettre la comparaison entre marchandises, les prix mensuels de chaque marchandise sont indexés en utilisant janvier 1996 comme période de référence, et l'écart moyen pour chaque produit est calculé entre janvier 1996 et mai 2010. À ces 54 produits sont ensuite attribués 64 codes du Système harmonisé (niveaux de 2 à 6 chiffres), pour un rapprochement aussi précis que possible des produits. Certaines mesures directes des prix fournies par le FMI sont inévitablement plus précises que les codes du Système harmonisé et, dans certains cas, de multiples codes du SH s'appliquent à une seule mesure de prix du FMI. Lorsque le

FMI établit un distinguo entre plusieurs types de produits appartenant à une catégorie large (fruits de mer, gaz naturel, sucre, café, laine, bois, par exemple) pour lesquels un niveau unique de désagrégation n'est pas possible dans le Système harmonisé, la moyenne de ces écarts de prix des produits est ensuite calculée pour produire un écart global moyen pour ce groupe de produits. Pour finir, 39 écarts de prix de produits sont ajoutés aux parts des importations et des exportations de 64 codes du SH pour chaque pays entre 2004 et 2008, 11 produits étant couverts par plusieurs codes du SH. La période prise en compte pour les écarts de prix et les parts des exportations est différente afin d'en maximiser la pertinence – les données sur les prix ne sont utilisées que pour les 15 années précédentes, et pas plus, et comprenaient les périodes les plus récentes pour s'assurer de pouvoir mesurer les fortes variations des prix, mais sans que l'augmentation régulière des prix dans le temps n'influence la mesure de manière disproportionnée. Les parts du commerce reposent sur les quatre années complètes les plus récentes disponibles pour s'assurer que les conclusions tirées soient applicables aux exportations actuelles, et pas aux exportations des décennies précédentes (certains pays développés ayant enregistré une modification significative de leurs paniers d'exportation au fil du temps). Pour chaque produit, la part du commerce est multipliée par l'écart de prix moyen, puis additionnée pour les 39 groupes de produits, produisant une mesure de la volatilité des importations et une mesure de la volatilité des exportations pour chaque pays ou groupe de pays (voir l'équation 4).

Équation 4 : Instabilité des prix dans le commerce

$$PI_i = \sum_j x_j \times pd_j$$

$PI_i$  – instabilité des prix dans le commerce, soit à l'exportation soit à l'importation, pour le pays  $i$

$x_j$  – part du commerce (importations ou exportations) pour le pays  $i$  composé des produits  $j$

$pd_j$  – écart moyen des prix du produit  $j$  sur une période déterminée, indexé, la première période pour chaque produit étant égale à 100

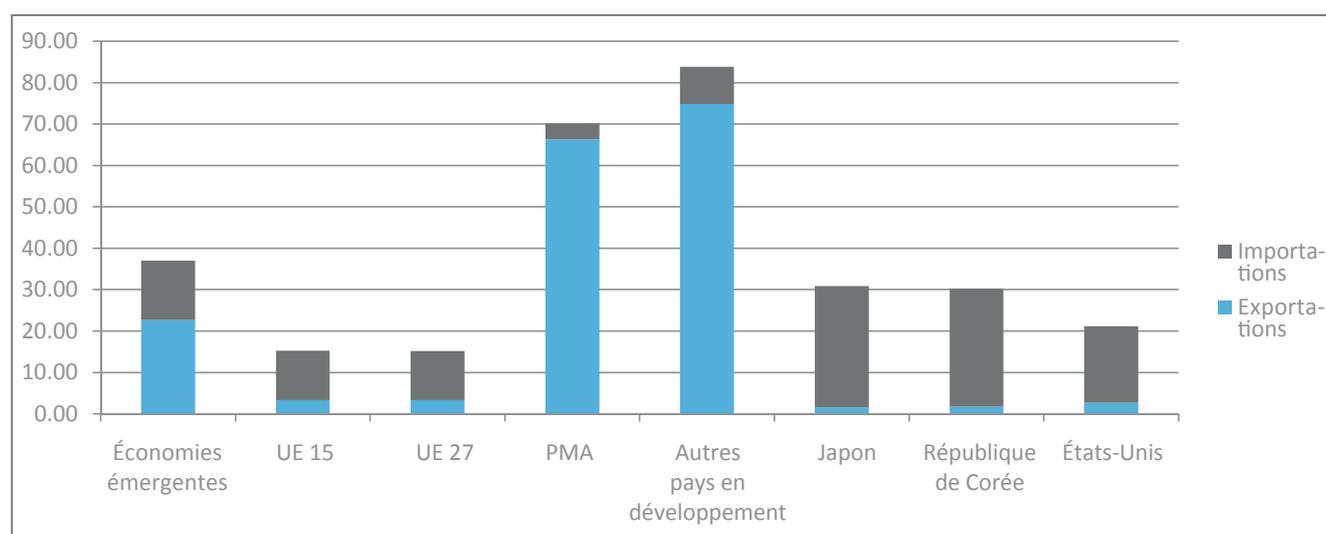
Les résultats du calcul confirment une forte instabilité des prix à l'exportation dans les PMA et d'autres pays en développement, ainsi qu'une instabilité tout aussi forte des prix à l'importation des pays développés. Cette situation est vraisemblablement essentiellement attribuable au prix du pétrole brut. Ce produit a connu la plus grande volatilité en prix historiques, et il domine en valeur les exportations combinées des PMA et d'autres pays en développement ainsi que les importations des pays développés. Le fait que l'Iraq, l'Angola, le Nigeria, la Guinée équatoriale et la Jamahiriya arabe libyenne soient les 5 pays les plus instables en termes de prix (essentiellement du fait de l'instabilité à l'exportation) le confirme.

Les économies émergentes affichent une stabilité des prix relativement plus élevée que d'autres pays en développement et PMA. Ce peut être dû à la stabilité des prix à l'exportation, ou plus vraisemblablement à la relative domination des produits manufacturés dans le commerce,

lesquels n'ont pas d'incidence sur la mesure de l'instabilité des prix (seuls les produits primaires sont couverts par la base de données du FMI). Les pays qui présentent l'instabilité des prix la plus faible comprennent Antigua-et-Barbuda, Israël, le Lesotho, les Îles Caïman et les Comores.

## INTERPRÉTATION

Figure 40 : Instabilité des prix dans le commerce pour les grands négociants



Source : ITC.

## DIVERSIFICATION DES PRODUITS ET DES MARCHÉS

Tableau 29 : Classement mondial de la diversification des produits et des marchés (2008)

Économie	Produits exportés (SH 6)		Destinations des exportations		Total exportations (\$)	Indice Herfindahl inverse	
	(dans limite 100%)	(dans limite 75%)	(dans limite 100%)	(dans limite 75%)		Produits exportés	Destinations des exportations
Italie	4 613	563	202	23	537 075 481	216	21
Allemagne	4 546	486	207	16	1 466 137 703	111	23
Chine	4 559	463	201	19	1 430 693 328	157	15
France	4 544	442	206	18	594 496 870	142	17
Espagne	4 628	434	205	14	279 229 914	106	14
États-Unis	4 735	419	205	18	1 299 922 049	140	14
Belgique	4 613	385	205	10	477 185 982	76	10
Autriche	4 382	371	201	14	172 226 039	220	10
Pologne	4 431	321	195	13	171 858 303	178	11
Royaume-Uni	4 635	309	206	16	455 594 594	67	17
Danemark	4 389	301	205	13	115 658 980	126	13
République tchèque	4 439	300	191	10	146 085 381	175	8
Pays-Bas	4 578	294	206	11	545 852 265	27	11
Suède	4 391	260	202	14	183 878 890	79	20
Slovénie	3 959	251	170	11	29 252 015	104	13
Turquie	4 302	241	198	25	132 000 979	80	28
Portugal	4 066	222	188	8	55 939 626	72	9
Serbie et Monténégro	3 722	221	149	11	11 641 820	173	15
Suisse	4 432	220	206	14	200 613 002	49	14
Japon	4 440	217	204	14	781 411 967	72	13
Inde	4 780	214	205	24	181 859 014	25	24
Roumanie	3 742	196	176	14	49 538 265	81	14
Grèce	3 942	195	184	16	25 508 948	64	20
Thaïlande	4 259	186	203	17	175 905 980	75	19
Taipei chinois	4 516	183	203	10	255 054 207	51	9
Croatie	3 628	183	155	10	14 123 161	61	11
Lettonie	3 320	183	169	10	9 280 239	89	13
Estonie	3 341	182	159	9	13 697 561	61	11
Bulgarie	3 696	178	179	16	22 477 124	39	20
Finlande	3 842	176	198	15	96 895 169	54	20
Lituanie	3 763	175	162	12	23 769 277	18	15
Slovaquie	2 999	158	174	9	70 188 203	43	12
Canada	4 573	157	201	0	455 716 447	31	2

Économie	Produits exportés (SH 6)		Destinations des exportations		Total exportations (\$)	Indice Herfindahl inverse	
	(dans limite 100%)	(dans limite 75%)	(dans limite 100%)	(dans limite 75%)		Produits exportés	Destinations des exportations
Hong Kong (Chine)	4 206	147	188	7	370 241 370	44	4
Hongrie	3 121	146	182	12	108 211 162	47	11
Mexique	4 226	143	186	0	291 263 794	29	2
Liban	2 827	127	164	19	3 477 898	47	22
République de Corée	4 272	121	204	20	422 002 872	41	14
Indonésie	4 008	115	203	11	137 019 674	34	12
Viet Nam	3 320	115	146	13	62 685 233	28	13
Ukraine	3 710	112	179	24	66 951 797	71	14
Malaisie	4 404	106	204	11	198 846 653	32	14
Bosnie-Herzégovine	2 671	105	112	5	5 020 793	59	9
Afrique du Sud	4 422	104	196	18	73 963 643	55	21
Brésil	4 149	96	198	21	197 944 097	55	21
Luxembourg	3 187	91	175	7	17 659 486	68	8
Nouvelle-Zélande	3 768	89	199	16	30 577 256	47	12
République de Moldova	1 772	88	102	7	1 591 306	67	9
Guatemala	3 089	83	116	5	7 736 271	44	5
République populaire démocratique de Corée	2 199	78	112	9	2 191 952	38	7
Singapour	4 376	74	138	12	338 175 176	14	16
Tunisie	2 675	74	154	7	19 319 807	32	7
Pakistan	2 862	72	192	18	20 278 525	39	16
Ex-République yougoslave de Macédoine	2 148	71	87	8	3 825 893	47	11
Sri Lanka	2 149	70	183	14	8 176 314	45	11
Palestine	965	70	52	0	558 446	44	1
Jordanie	2 497	68	143	9	7 781 676	36	11
Kenya	3 070	68	157	15	5 000 638	21	18
Argentine	3 756	65	176	19	70 019 716	34	16
El Salvador	2 279	64	104	3	4 548 923	24	4
Andorre	1 268	63	92	2	175 601	28	4
Israël	3 114	60	191	13	61 337 485	13	8
Tokelau	435	56	55	5	21 416	40	7
Maroc	2 698	55	157	13	20 305 315	23	11
Costa Rica	2 494	55	138	10	9 744 314	25	6
Bélarus	2 831	54	134	6	32 902 614	8	7
Népal	1 313	54	100	2	961 678	42	2
Colombie	3 298	49	173	11	37 625 488	11	6

Économie	Produits exportés (SH 6)		Destinations des exportations		Total exportations (\$)	Indice Herfindahl inverse	
	(dans limite 100%)	(dans limite 75%)	(dans limite 100%)	(dans limite 75%)		Produits exportés	Destinations des exportations
Égypte	2 738	49	166	19	26 223 593	15	25
Irlande	3 545	44	192	7	127 111 129	29	9
République dominicaine	1 465	44	133	3	5 617 318	37	3
Albanie	1 232	44	72	2	1 354 895	39	2
Macao (RAS, Chine)	2 030	40	93	3	1 998 066	25	4
Uruguay	1 540	38	163	15	5 941 809	25	17
Chypre	1 410	38	156	15	1 713 204	17	10
Philippines	2 376	31	180	7	49 077 457	16	11
Honduras	2 044	31	114	3	6 671 093	25	2
République-Unie de Tanzanie	1 860	30	146	12	3 120 943	18	13
Ouganda	1 731	29	122	10	1 724 145	16	15
Barbade	1 361	29	115	6	453 954	15	7
Îles Turcs et Caïques	397	29	57	5	31 912	22	6
Swaziland	1 509	28	109	15	973 159	18	18
Antilles néerlandaises	835	28	78	3	146 174	22	5
Zimbabwe	1 248	27	115	6	1 693 801	27	5
Nicaragua	1 393	26	94	4	2 537 448	24	5
Sénégal	1 644	26	134	8	2 170 373	8	9
Australie	4 329	25	199	9	186 852 973	13	11
Madagascar	1 499	25	129	3	1 666 309	21	4
Île Bouvet	142	25	19	0	41 048	7	1
Bangladesh	1 813	24	129	8	16 666 796	16	9
Chili	3 174	21	155	12	69 084 695	8	15
Fidji	1 208	21	66	3	685 361	12	6
Nioué	208	21	35	1	9 518	16	2
Maurice	2 202	20	138	6	2 401 205	15	7
Géorgie	1 276	20	91	8	1 497 316	19	12
Gambie	232	19	40	6	13 920	15	9
Panama	490	18	80	6	1 144 732	21	5
Pérou	2 870	15	160	11	31 162 260	13	13
Bahreïn	1 603	15	107	17	7 326 211	6	24
Malte	1 362	15	145	8	3 028 391	6	13
Kirghizistan	1 260	15	66	4	1 617 490	6	7
Gibraltar	590	15	72	8	229 146	15	12
Érythrée	255	15	64	6	24 399	13	7
Namibie	2 739	14	139	6	4 728 828	11	7
Antigua-et-Barbuda	807	13	87	4	370 872	7	6

Économie	Produits exportés (SH 6)		Destinations des exportations		Total exportations (\$)	Indice Herfindahl inverse	
	(dans limite 100%)	(dans limite 75%)	(dans limite 100%)	(dans limite 75%)		Produits exportés	Destinations des exportations
Côte d'Ivoire	1 369	12	138	14	9 778 633	9	16
Ouzbékistan	1 134	12	87	6	7 176 041	8	7
Cambodge	577	12	135	4	4 358 149	11	4
Tuvalu	114	12	38	2	3 756	6	4
Islande	1 250	11	124	7	5 355 185	6	6
République démocratique populaire lao	866	11	90	3	1 407 675	6	4
Îles Féroé	292	11	57	8	852 087	11	10
Djibouti	271	11	72	7	132 296	12	11
Éthiopie	970	10	137	13	1 601 623	7	20
Arménie	1 149	10	79	6	1 054 932	11	9
Saint-Vincent-et-les Grenadines	393	10	31	4	52 159	13	7
Tonga	121	10	37	4	16 976	13	6
Myanmar	1 031	9	94	2	6 387 474	4	3
Sierra Leone	886	9	102	6	357 297	9	7
Somalie	297	9	60	3	174 182	12	4
Grenade	308	9	39	7	30 495	10	9
Autres pays en développement	4 664	8	174	13	472 306 689	3	17
Norvège	3 690	8	195	7	167 811 378	5	8
Bahamas	942	8	77	2	701 462	9	2
Guam	330	8	48	3	84 285	9	4
Fédération de Russie	3 964	7	173	14	467 993 225	6	16
Haïti	543	7	89	1	657 388	6	2
Cap-Vert	311	7	65	2	51 412	6	4
Kazakhstan	2 070	6	117	9	71 171 720	3	11
Paraguay	980	6	112	8	4 389 928	6	10
Togo	1 073	6	73	6	1 765 997	5	4
Guyana	722	6	87	7	830 043	8	8
Afghanistan	33	6	34	2	540 068	7	3
Dominique	201	6	24	5	39 957	8	9
Anguilla	193	6	21	1	11 458	5	3
Bolivie (État plurinational de)	735	5	88	5	6 899 237	4	4
Papouasie-Nouvelle-Guinée	523	5	72	5	6 024 974	7	5
Mongolie	632	5	72	1	2 055 406	5	2
Tadjikistan	586	5	69	7	936 090	4	9
Bénin	384	5	70	10	682 557	7	12
Samoa américaines	410	5	63	3	70 762	3	3

Économie	Produits exportés (SH 6)		Destinations des exportations		Total exportations (\$)	Indice Herfindahl inverse	
	(dans limite 100%)	(dans limite 75%)	(dans limite 100%)	(dans limite 75%)		Produits exportés	Destinations des exportations
Émirats arabes unis	4 247	4	181	3	209 999 856	5	5
Trinité-et-Tobago	2 004	4	118	8	18 650 171	6	4
Équateur	2 011	4	140	6	18 510 469	3	4
République arabe syrienne	2 793	4	119	8	8 227 059	3	10
Cameroun	1 075	4	114	6	5 370 998	3	9
Ghana	1 202	4	137	7	4 032 753	4	5
République démocratique du Congo	694	4	86	3	3 732 644	7	4
Cuba	828	4	117	7	3 134 072	6	6
Libéria	371	4	83	6	1 120 574	7	8
Lesotho	155	4	59	1	668 562	5	2
Niger	466	4	73	4	503 071	3	6
Rwanda	501	4	79	5	398 319	6	6
République centrafricaine	288	4	72	8	170 226	7	12
Comores	109	4	50	4	36 951	7	6
Kiribati	96	4	38	4	16 695	4	5
Zambie	1 810	3	111	4	5 098 575	4	4
Mozambique	1 194	3	106	2	2 653 199	3	3
Jamaïque	1 256	3	97	5	2 438 615	3	5
Malawi	794	3	113	14	878 859	4	18
Groenland	392	3	55	2	762 496	5	2
Belize	102	3	41	2	295 057	5	4
Maldives	29	3	31	3	126 363	4	4
États fédérés de Micronésie	95	3	28	1	28 557	3	2
Algérie	788	2	102	6	79 297 542	3	9
Oman	1 272	2	149	5	37 719 108	3	7
Botswana	1 998	2	111	1	4 837 877	3	3
Mauritanie	30	2	44	5	1 627 121	3	7
Guinée	255	2	71	5	1 486 832	4	7
Bermudes	353	2	72	3	515 355	5	6
Îles Caïman	322	2	66	2	508 488	4	4
Burkina Faso	519	2	72	8	439 453	3	11
Îles Salomon	162	2	50	3	384 488	2	3
Burundi	218	2	52	5	141 788	4	4
Îles Salomon	50	2	15	1	11 301	4	2
Koweït	1 847	1	108	6	84 404 957	2	10

Économie	Produits exportés (SH 6)		Destinations des exportations		Total exportations (\$)	Indice Herfindahl inverse	
	(dans limite 100%)	(dans limite 75%)	(dans limite 100%)	(dans limite 75%)		Produits exportés	Destinations des exportations
Venezuela (République bolivarienne du)	2 096	1	117	2	83 477 465	2	4
Qatar	1 617	1	105	3	54 911 998	3	5
Brunéi Darussalam	705	1	75	2	11 182 510	2	4
Turkménistan	410	1	72	2	9 085 233	2	2
Gabon	753	1	106	5	7 961 366	2	6
Mali	650	1	78	1	1 918 240	2	2
Îles Marshall	159	1	50	2	1 647 482	2	4
Nouvelle-Calédonie	1 112	1	53	5	1 631 965	3	6
Vanuatu	240	1	48	0	559 466	3	1
Bhoutan	93	1	27	0	521 404	2	1
Seychelles	255	1	72	3	340 600	3	5
Îles Malouines	89	1	52	1	194 976	2	2
Timor-Leste	233	1	50	0	169 611	3	1
Palau	84	1	23	0	30 175	2	1
Sao-Tomé-et-Principe	70	1	15	2	10 624	2	3
Arabie saoudite	3 718	0	134	9	323 291 696	2	11
Iran (République islamique d')	2 990	0	130	7	106 338 890	2	10
Nigéria	875	0	137	7	81 820 509	1	5
Angola	688	0	93	4	66 672 565	1	5
Jamahiriya arabe libyenne	649	0	88	6	62 441 076	1	6
Iraq	466	0	75	5	60 334 832	1	5
Azerbaïdjan	841	0	87	6	47 756 141	1	5
Guinée équatoriale	214	0	55	5	15 977 114	2	8
Congo	502	0	97	2	12 683 410	1	4
Soudan	248	0	91	0	9 500 959	1	2
Yémen	1 133	0	113	4	7 583 752	2	6
Aruba	1 377	0	72	3	5 467 044	1	3
Tchad	295	0	56	0	3 934 489	1	1
Suriname	567	0	77	3	1 743 607	1	4
Guinée-Bissau	105	0	42	0	134 821	1	2
Nauru	227	0	40	1	126 477	1	2
Samoa	155	0	22	0	71 973	2	1
Îles Wallis et Futuna	70	0	25	0	18 715	1	1

Source : Bases de données de l'ITC.

Notes : Lorsque le nombre de produits ou de marchés dans la limite de 75% est égal à zéro cela signifie qu'un seul produit ou marché représente plus de 75% des exportations.

## EXPORTATIONS DE PRODUITS TRANSFORMÉS

Tableau 30 : Augmentation de la part des exportations de produits transformés (évolution absolue en pourcentage 1996-2008)

Pays	Part produits transformés (% total), 1996	Part produits transformés (% total), 2008	Évolution 1996-2008
Aruba	5.3%	94.8%	89.5%
Îles Marshall	14.8%	94.5%	79.6%
Madagascar	7.9%	73.5%	65.6%
Antilles néerlandaises	15.6%	78.3%	62.7%
République dominicaine	3.4%	64.8%	61.4%
Bélarus	20.5%	70.7%	50.2%
Bhoutan	7.3%	49.6%	42.2%
Sénégal	13.8%	55.4%	41.6%
Érythrée	12.1%	53.7%	41.6%
Honduras	25.1%	66.1%	41.0%
Cambodge	54.6%	95.6%	40.9%
Îles Turcs et Caïques	5.1%	45.9%	40.8%
Îles Caïman	58.6%	97.3%	38.7%
Costa Rica	31.3%	69.9%	38.7%
El Salvador	39.8%	78.0%	38.2%
Sao Tomé et Príncipe	14.5%	51.8%	37.3%
Anguilla	44.2%	76.3%	32.1%
Jordanie	22.8%	54.4%	31.6%
Îles Wallis et Futuna	70.2%	97.6%	27.4%
Bahreïn	25.3%	51.9%	26.6%
Kiribati	0.2%	26.0%	25.8%
Vanuatu	32.4%	57.0%	24.6%
Ouganda	9.1%	32.6%	23.5%
Bénin	5.2%	27.4%	22.3%
Comores	4.4%	26.3%	22.0%
Saint-Vincent-et-les Grenadines	20.9%	42.1%	21.3%
Grenade	24.2%	45.1%	20.9%
Paraguay	26.7%	46.0%	19.3%
Égypte	26.6%	44.9%	18.3%
Zimbabwe	17.0%	34.4%	17.4%
Guatemala	32.6%	50.0%	17.4%
Côte d'Ivoire	20.9%	37.8%	16.8%
Bangladesh	73.4%	90.0%	16.6%
Koweït	7.1%	22.8%	15.7%
Gibraltar	65.9%	81.7%	15.7%

Pays	Part produits transformés (% total), 1996	Part produits transformés (% total), 2008	Évolution 1996-2008
Yémen	1.9%	16.6%	14.8%
Nioué	66.4%	80.8%	14.3%
République arabe syrienne	7.6%	21.7%	14.0%
Suriname	1.2%	15.0%	13.8%
Slovaquie	65.8%	79.4%	13.6%
Pakistan	42.1%	55.4%	13.3%
Sahara occidental	2.5%	15.6%	13.1%
Haïti	68.9%	81.9%	13.0%
Gambie	13.8%	26.8%	13.0%
Kenya	25.4%	38.0%	12.6%
Émirats arabes unis	13.4%	25.8%	12.4%
Colombie	21.0%	32.9%	11.9%
Burundi	1.7%	13.5%	11.8%
Turkménistan	2.5%	14.2%	11.7%
Inde	45.9%	57.5%	11.6%
Cuba	12.7%	24.3%	11.6%
République tchèque	69.4%	80.9%	11.5%
Barbade	70.6%	81.9%	11.3%
République-Unie de Tanzanie	9.0%	20.1%	11.1%
Afghanistan	22.3%	33.3%	11.1%
Brunéi Darussalam	12.8%	23.1%	10.3%
Argentine	45.7%	55.5%	9.8%
Trinité-et-Tobago	23.9%	33.1%	9.2%
Nouvelle-Zélande	53.5%	62.6%	9.2%
Roumanie	63.5%	72.4%	9.0%
Maroc	36.9%	45.7%	8.9%
Antigua-et-Barbuda	71.7%	80.6%	8.8%
Pologne	69.2%	77.6%	8.4%
Finlande	56.8%	65.0%	8.3%
Uruguay	44.6%	52.9%	8.3%
Mozambique	8.6%	16.7%	8.1%
Papouasie-Nouvelle-Guinée	7.5%	15.3%	7.7%
Somalie	2.1%	9.7%	7.6%
Nicaragua	43.9%	51.3%	7.4%
Afrique du Sud	27.3%	34.6%	7.3%
Grèce	53.8%	61.1%	7.3%
Équateur	12.7%	19.9%	7.1%
Îles Féroé	15.3%	22.3%	6.9%
Ouzbékistan	11.8%	18.3%	6.5%

Pays	Part produits transformés (% total), 1996	Part produits transformés (% total), 2008	Évolution 1996-2008
Chine	76.0%	82.5%	6.5%
Algérie	2.4%	8.7%	6.2%
République de Corée	72.0%	77.9%	5.9%
Sierra Leone	9.5%	15.1%	5.7%
Arabie saoudite	3.8%	9.4%	5.6%
Bosnie-Herzégovine	52.6%	58.1%	5.5%
Bulgarie	52.8%	58.2%	5.4%
Hongrie	74.6%	79.9%	5.3%
Hong Kong (Chine)	79.2%	84.2%	5.0%
Serbie et Monténégro	49.9%	54.6%	4.7%
Suisse	78.8%	83.4%	4.6%
Viet Nam	46.9%	51.5%	4.6%
Jamaïque	30.2%	34.5%	4.3%
Danemark	72.0%	76.1%	4.1%
Tonga	4.3%	8.2%	3.9%
Guinée	6.6%	10.6%	3.9%
Îles Malouines	6.5%	10.4%	3.9%
Fidji	40.8%	44.6%	3.8%
Lituanie	67.9%	71.5%	3.6%
Estonie	68.5%	72.1%	3.6%
Macao (RAS, Chine)	87.7%	91.1%	3.4%
Indonésie	38.0%	41.3%	3.3%
Nigéria	1.0%	3.9%	2.9%
Thaïlande	69.8%	72.4%	2.6%
Croatie	72.6%	74.8%	2.2%
Turquie	64.3%	66.5%	2.2%
Suède	66.4%	68.5%	2.1%
Qatar	3.0%	4.9%	1.8%
Gabon	1.0%	2.8%	1.8%
Allemagne	72.8%	74.5%	1.7%
Rwanda	11.3%	12.9%	1.6%
France	74.4%	75.9%	1.5%
Nouvelle-Calédonie	1.2%	2.4%	1.2%
Îles Salomon	11.2%	12.2%	1.1%
Espagne	71.8%	72.7%	0.9%
République démocratique du Congo	1.6%	2.5%	0.9%
Philippines	86.8%	87.5%	0.7%
Guinée-Bissau	0.6%	1.3%	0.6%
Angola	0.4%	1.0%	0.5%

Pays	Part produits transformés (% total), 1996	Part produits transformés (% total), 2008	Évolution 1996-2008
Libéria	46.2%	46.7%	0.5%
Mali	5.3%	5.7%	0.4%
Dominique	49.7%	50.1%	0.4%
Norvège	19.4%	19.8%	0.3%
Congo	1.2%	1.4%	0.2%
Zambie	5.5%	5.7%	0.1%
Slovénie	79.1%	78.8%	-0.3%
Ghana	7.9%	7.5%	-0.4%
Iran (République islamique d')	5.1%	4.6%	-0.5%
Pays-Bas	61.5%	61.0%	-0.5%
Jamahiriya arabe libyenne	7.2%	6.7%	-0.5%
Guinée équatoriale	0.8%	0.3%	-0.6%
Malawi	8.4%	7.7%	-0.7%
Chypre	78.9%	78.2%	-0.7%
Mexique	73.2%	72.5%	-0.7%
Guyana	8.6%	7.6%	-0.9%
Tokelau	70.4%	69.1%	-1.3%
Albanie	63.4%	62.0%	-1.4%
Samoa	90.2%	88.8%	-1.5%
Cameroun	6.8%	5.2%	-1.6%
Taipei chinois	76.3%	74.7%	-1.7%
Ukraine	37.1%	35.4%	-1.7%
Mauritanie	2.0%	0.3%	-1.7%
Lettonie	56.7%	54.8%	-1.9%
Autriche	74.8%	72.8%	-2.0%
Italie	80.1%	77.8%	-2.2%
Maurice	64.5%	62.1%	-2.4%
Oman	15.8%	13.2%	-2.6%
République centrafricaine	14.0%	11.4%	-2.6%
États-Unis d'Amérique	72.2%	69.4%	-2.8%
Liban	53.6%	50.6%	-3.0%
Israël	52.0%	48.9%	-3.2%
Tadjikistan	9.3%	6.0%	-3.2%
Pérou	29.1%	25.7%	-3.4%
Brésil	50.4%	46.4%	-4.0%
Arménie	34.4%	30.2%	-4.1%
République de Moldova	77.1%	72.8%	-4.3%
Tchad	8.8%	3.9%	-4.8%
Mongolie	10.4%	5.5%	-4.9%

Pays	Part produits transformés (% total), 1996	Part produits transformés (% total), 2008	Évolution 1996-2008
Burkina Faso	10.5%	5.5%	-5.0%
Tunisie	69.1%	63.6%	-5.5%
Kazakhstan	10.9%	5.3%	-5.7%
Éthiopie	13.2%	7.1%	-6.1%
Tuvalu	82.8%	76.4%	-6.4%
Singapour	87.5%	80.9%	-6.7%
Islande	30.4%	23.6%	-6.8%
Japon	83.5%	76.6%	-6.9%
Myanmar	17.4%	10.3%	-7.1%
République populaire démocratique de Corée	57.6%	50.4%	-7.1%
Chili	19.8%	12.3%	-7.4%
Royaume-Uni	75.1%	67.6%	-7.5%
Irlande	82.7%	75.1%	-7.6%
Malte	96.9%	89.2%	-7.7%
Iraq	8.4%	0.6%	-7.9%
Nauru	11.5%	2.6%	-8.9%
Soudan	12.4%	3.1%	-9.3%
Australie	30.8%	21.4%	-9.4%
Canada	52.8%	43.4%	-9.4%
Panama	25.1%	15.6%	-9.5%
Géorgie	41.0%	31.5%	-9.6%
Sri Lanka	71.5%	61.8%	-9.7%
Groenland	35.3%	25.4%	-10.0%
Venezuela (République bolivarienne du)	31.5%	21.5%	-10.0%
Ex-République yougoslave de Macédoine	55.7%	45.2%	-10.5%
Andorre	93.2%	82.6%	-10.6%
Portugal	82.9%	71.7%	-11.2%
Bolivie (État plurinational de)	27.6%	13.3%	-14.3%
Bahamas	65.3%	50.0%	-15.3%
Malaisie	76.2%	60.5%	-15.8%
États fédérés de Micronésie	21.2%	5.2%	-16.0%
Belize	37.9%	20.8%	-17.1%
Brunéi Darussalam	20.9%	1.7%	-19.1%
Togo	31.1%	11.0%	-20.1%
Bermudes	60.4%	38.6%	-21.8%
Kirghizistan	45.6%	20.7%	-24.9%
Niger	36.6%	10.1%	-26.5%
République démocratique populaire lao	57.9%	29.7%	-28.2%
Djibouti	65.8%	35.8%	-30.0%

Pays	Part produits transformés (% total), 1996	Part produits transformés (% total), 2008	Évolution 1996-2008
Palau	37.4%	5.0%	-32.3%
Népal	85.5%	52.2%	-33.2%
Cap-Vert	76.4%	39.6%	-36.8%
Maldives	47.6%	8.7%	-38.9%
Seychelles	93.7%	31.3%	-62.3%
Timor-Leste	80.2%	10.1%	-70.1%
Azerbaïdjan	79.2%	5.6%	-73.6%

Source : Bases de données ITC.

Note : Évolution de la part en valeur des exportations de produits transformés.

## INDICE DES ÉCHANGES INTRA-BRANCHE

Tableau 31 : Indice des échanges intra-branche (1996-2009, classement établis selon chiffres 2009 du commerce de produits transformés)

Économie	1996			2009		
	Primaires	Semi-transformés	Transformés	Primaires	Semi-transformés	Transformés
Belgique*	0.712	0.696	0.818	0.618	0.777	0.898
Hong Kong (Chine)	0.541	0.622	0.857	0.569	0.788	0.890
Singapour	0.375	0.657	0.765	0.119	0.210	0.849
Autriche	0.515	0.524	0.795	0.441	0.555	0.830
Pays-Bas	0.472	0.707	0.834	0.526	0.689	0.809
République tchèque	0.413	0.556	0.768	0.415	0.573	0.806
France	0.467	0.753	0.831	0.396	0.665	0.798
Estonie	0.500	0.498	0.597	0.621	0.552	0.797
Suède	0.372	0.564	0.696	0.288	0.497	0.795
Slovénie	0.275	0.544	0.789	0.276	0.531	0.779
Hongrie	0.190	0.540	0.690	0.318	0.496	0.776
Royaume-Uni	0.576	0.714	0.843	0.716	0.739	0.768
Danemark	0.517	0.511	0.679	0.537	0.471	0.760
Allemagne	0.447	0.792	0.736	0.435	0.828	0.757
Pologne	0.209	0.553	0.555	0.423	0.522	0.737
Malaisie	0.305	0.405	0.627	0.470	0.577	0.730
Mexique	0.214	0.359	0.663	0.194	0.344	0.730
Antilles néerlandaises	0.110	0.099	0.617	0.045	0.461	0.727
Espagne	0.368	0.666	0.769	0.394	0.678	0.721
Lettonie	0.241	0.334	0.458	0.268	0.420	0.710
États-Unis d'Amérique	0.398	0.549	0.737	0.320	0.579	0.709
Canada	0.525	0.553	0.743	0.562	0.651	0.706
Slovaquie	0.191	0.658	0.637	0.230	0.609	0.681
Finlande	0.245	0.366	0.625	0.164	0.453	0.679
Portugal	0.347	0.381	0.605	0.258	0.579	0.673
Italie	0.243	0.588	0.645	0.275	0.620	0.671
Suisse	0.533	0.601	0.620	0.410	0.497	0.669
Bulgarie	0.223	0.512	0.561	0.229	0.428	0.663
Thaïlande	0.368	0.427	0.536	0.336	0.391	0.659
Taipei chinois	0.414	0.499	0.641	0.099	0.345	0.654
Roumanie	0.126	0.348	0.447	0.290	0.361	0.647
Serbie et Monténégro	0.232	0.341	0.504	0.259	0.454	0.644
Ukraine	0.161	0.337	0.674	0.213	0.340	0.642
Croatie	0.215	0.429	0.578	0.254	0.296	0.642

Économie	1996			2009		
	Primaires	Semi-transformés	Transformés	Primaires	Semi-transformés	Transformés
Philippines	0.195	0.391	0.596	0.253	0.129	0.641
Luxembourg*	0.712	0.696	0.818	0.335	0.466	0.636
Iraq	0.020	0.074	0.024	0.004	0.622	0.625
Turquie	0.258	0.363	0.360	0.273	0.413	0.620
Afrique du Sud	0.261	0.495	0.532	0.198	0.457	0.615
République de Corée	0.149	0.502	0.641	0.217	0.367	0.595
Norvège	0.103	0.334	0.597	0.048	0.162	0.592
Lituanie	0.294	0.509	0.628	0.248	0.605	0.583
Brésil	0.183	0.433	0.518	0.395	0.429	0.581
Tunisie	0.338	0.255	0.425	0.371	0.201	0.570
Chine	0.431	0.600	0.432	0.207	0.338	0.565
Gabon	0.004	0.021	0.021	0.003	0.014	0.565
Israël	0.679	0.377	0.550	0.420	0.401	0.562
Costa Rica	0.094	0.238	0.407	0.113	0.155	0.552
Japon	0.070	0.508	0.511	0.137	0.442	0.516
Bahamas	0.277	0.238	0.175	0.012	0.269	0.505
Angola	0.002	0.010	0.321	0.003	0.005	0.503
Soudan	0.079	0.072	0.025	0.011	0.240	0.501
Inde	0.340	0.419	0.357	0.306	0.480	0.493
Jamahiriya arabe libyenne	0.009	0.054	0.241	0.002	0.015	0.492
Colombie	0.095	0.419	0.303	0.078	0.458	0.480
Guatemala	0.181	0.296	0.521	0.128	0.252	0.476
Jordanie	0.168	0.098	0.184	0.173	0.443	0.475
Bélarus	0.216	0.404	0.463	0.180	0.357	0.471
Argentine	0.171	0.353	0.411	0.145	0.387	0.471
El Salvador	0.088	0.435	0.442	0.088	0.297	0.468
Malte	0.077	0.076	0.669	0.122	0.077	0.461
Sénégal	0.100	0.175	0.102	0.181	0.283	0.450
Indonésie	0.271	0.370	0.351	0.461	0.519	0.439
Kazakhstan	0.329	0.341	0.206	0.124	0.503	0.439
Grèce	0.386	0.390	0.356	0.367	0.458	0.438
Bosnie-Herzégovine	0.297	0.282	0.246	0.203	0.384	0.434
Irlande	0.523	0.367	0.638	0.374	0.373	0.426
République arabe syrienne	0.071	0.101	0.399	0.119	0.390	0.426
Ex-République yougoslave de Macédoine	0.274	0.393	0.485	0.353	0.343	0.417
Oman	0.047	0.066	0.737	0.059	0.149	0.404
Tokelau	0.000	0.127	0.275	0.037	0.148	0.401

Économie	1996			2009		
	Primaires	Semi-transformés	Transformés	Primaires	Semi-transformés	Transformés
Égypte	0.192	0.195	0.208	0.244	0.243	0.393
Émirats arabes unis	0.067	0.218	0.306	0.304	0.405	0.386
République de Moldova	0.291	0.349	0.322	0.219	0.141	0.385
Viet Nam	0.175	0.133	0.198	0.256	0.311	0.385
Nouvelle-Zélande	0.168	0.345	0.376	0.261	0.504	0.384
Iran (République islamique d')	0.029	0.504	0.165	0.055	0.402	0.381
Équateur	0.090	0.122	0.202	0.198	0.051	0.369
République dominicaine	0.161	0.161	0.095	0.151	0.222	0.362
Australie	0.208	0.261	0.475	0.245	0.232	0.360
Pérou	0.246	0.287	0.149	0.182	0.270	0.358
Barbade	0.187	0.188	0.403	0.406	0.217	0.356
Belize	0.145	0.031	0.157	0.124	0.347	0.352
Îles Féroé	0.080	0.006	0.160	0.027	0.013	0.345
Sri Lanka	0.454	0.252	0.400	0.369	0.218	0.342
Côte d'Ivoire	0.097	0.188	0.216	0.282	0.184	0.342
Sierra Leone	0.080	0.075	0.391	0.032	0.084	0.337
Macao (RAS, Chine)	0.244	0.336	0.245	0.191	0.206	0.334
Anguilla	0.079	0.060	0.324	0.066	0.180	0.331
Botswana				0.138	0.514	0.325
République populaire démocratique de Corée	0.266	0.461	0.405	0.244	0.286	0.321
Maroc	0.147	0.273	0.197	0.188	0.160	0.315
Zambie	0.324	0.100	0.161	0.452	0.152	0.311
Yémen	0.063	0.185	0.332	0.068	0.501	0.310
Îles Marshall	0.021	0.014	0.015	0.028	0.231	0.310
Chili	0.112	0.240	0.208	0.132	0.169	0.307
Swaziland				0.054	0.181	0.307
Îles Caïman	0.072	0.228	0.351	0.099	0.011	0.300
Jamaïque	0.065	0.128	0.301	0.095	0.173	0.296
Uruguay	0.219	0.362	0.266	0.127	0.415	0.294
Congo	0.057	0.011	0.072	0.003	0.007	0.289
Libéria	0.070	0.025	0.258	0.018	0.047	0.280
Namibie				0.279	0.197	0.272
Kirghizistan	0.261	0.358	0.440	0.203	0.036	0.270
Andorre	0.010	0.026	0.083	0.105	0.136	0.268
Pakistan	0.537	0.114	0.154	0.187	0.267	0.266
Chypre	0.248	0.179	0.493	0.323	0.161	0.264
Honduras	0.117	0.282	0.286	0.165	0.123	0.263

Économie	1996			2009		
	Primaires	Semi-transformés	Transformés	Primaires	Semi-transformés	Transformés
Géorgie	0.256	0.139	0.267	0.085	0.189	0.256
Antigua-et-Barbuda	0.107	0.069	0.260	0.200	0.258	0.249
Arabie saoudite	0.020	0.564	0.147	0.024	0.468	0.245
Ouzbékistan	0.070	0.267	0.167	0.072	0.147	0.245
Palestine				0.100	0.087	0.239
Islande	0.173	0.092	0.102	0.181	0.084	0.235
Fidji	0.123	0.048	0.374	0.234	0.131	0.234
Mozambique	0.168	0.311	0.072	0.186	0.173	0.233
Kenya	0.151	0.282	0.303	0.115	0.143	0.227
Népal	0.294	0.188	0.171	0.284	0.319	0.226
Trinité-et-Tobago	0.640	0.237	0.288	0.390	0.473	0.226
Albanie	0.189	0.187	0.256	0.243	0.219	0.222
Maurice	0.168	0.191	0.212	0.384	0.274	0.221
Gambie	0.244	0.054	0.073	0.235	0.174	0.221
Fédération de Russie	0.152	0.311	0.431	0.061	0.644	0.211
Madagascar	0.068	0.096	0.110	0.119	0.116	0.208
République-Unie de Tanzanie	0.190	0.190	0.208	0.326	0.195	0.183
Cameroun	0.207	0.118	0.261	0.397	0.103	0.182
Aruba	0.028	0.021	0.310	0.006	0.074	0.181
Samoa américaines				0.076	0.170	0.166
Qatar	0.004	0.098	0.039	0.019	0.036	0.163
Bahreïn	0.275	0.188	0.321	0.240	0.361	0.161
Liban	0.364	0.082	0.156	0.245	0.131	0.156
Nicaragua	0.122	0.134	0.237	0.096	0.139	0.155
Papouasie-Nouvelle-Guinée	0.023	0.062	0.024	0.288	0.073	0.150
Dominique	0.080	0.229	0.165	0.115	0.345	0.147
Guyana	0.069	0.060	0.170	0.189	0.073	0.144
Afghanistan	0.101	0.066	0.068	0.086	0.000	0.143
Bangladesh	0.113	0.131	0.187	0.161	0.148	0.143
Zimbabwe	0.164	0.379	0.219	0.107	0.267	0.140
Cuba	0.082	0.076	0.083	0.083	0.080	0.136
Arménie	0.406	0.280	0.262	0.383	0.319	0.135
Malawi	0.100	0.094	0.430	0.213	0.159	0.135
Bolivie (État plurinational de)	0.188	0.157	0.177	0.078	0.073	0.132
Suriname	0.057	0.116	0.024	0.045	0.119	0.122
Cambodge	0.268	0.069	0.065	0.107	0.095	0.117

Économie	1996			2009		
	Primaires	Semi-transformés	Transformés	Primaires	Semi-transformés	Transformés
République démocratique populaire lao	0.128	0.067	0.103	0.083	0.093	0.108
Azerbaïdjan	0.137	0.127	0.205	0.026	0.354	0.108
Saint-Vincent-et-les-Grenadines	0.283	0.066	0.165	0.175	0.033	0.104
Îles Malouines	0.019	0.095	0.067	0.034	0.024	0.102
Ghana	0.049	0.069	0.239	0.102	0.035	0.100
Paraguay	0.310	0.217	0.055	0.087	0.180	0.095
Érythrée	0.040	0.012	0.042	0.023	0.052	0.094
Bhoutan	0.085	0.080	0.061	0.159	0.278	0.091
Nigéria	0.014	0.467	0.319	0.031	0.092	0.089
Myanmar	0.153	0.153	0.082	0.056	0.113	0.088
Seychelles	0.241	0.051	0.313	0.770	0.128	0.086
Nioué	0.171	0.031	0.034	0.007	0.034	0.086
Vanuatu	0.033	0.069	0.188	0.018	0.056	0.084
Comores	0.009	0.005	0.010	0.013	0.005	0.083
Île Bouvet				0.000	0.133	0.083
Sao-Tomé-et-Principe	0.024	0.073	0.066	0.018	0.038	0.081
Bermudes	0.103	0.055	0.344	0.008	0.016	0.079
Samoa	0.215	0.046	0.477	0.076	0.003	0.079
Éthiopie	0.054	0.045	0.100	0.058	0.036	0.077
Îles Turcs et Caïques	0.045	0.010	0.042	0.026	0.035	0.076
Haïti	0.108	0.056	0.116	0.109	0.073	0.068
Îles Salomon	0.020	0.012	0.051	0.013	0.100	0.067
Timor-Leste	0.000	0.054	0.189	0.070	0.004	0.066
Tadjikistan	0.024	0.156	0.247	0.053	0.098	0.064
Tonga	0.041	0.030	0.077	0.164	0.037	0.060
Grenade	0.084	0.086	0.069	0.128	0.112	0.058
Ouganda	0.170	0.098	0.113	0.101	0.332	0.056
Turkménistan	0.007	0.141	0.150	0.056	0.153	0.055
République centrafricaine	0.363	0.059	0.168	0.059	0.058	0.048
Brunéi Darussalam	0.022	0.029	0.176	0.003	0.010	0.048
Tuvalu	0.141	0.084	0.196	0.019	0.078	0.045
Tchad	0.126	0.070	0.139	0.006	0.004	0.043
Panama	0.082	0.148	0.113	0.138	0.083	0.042
Niger	0.084	0.528	0.488	0.009	0.025	0.041
Algérie	0.025	0.102	0.130	0.010	0.048	0.041
Mauritanie	0.019	0.109	0.380	0.001	0.003	0.041

Économie	1996			2009		
	Primaires	Semi-transformés	Transformés	Primaires	Semi-transformés	Transformés
Nouvelle-Calédonie	0.046	0.059	0.015	0.046	0.081	0.040
Mali	0.045	0.038	0.073	0.380	0.014	0.039
Kiribati	0.008	0.002	0.000	0.000	0.004	0.037
Guam				0.134	0.007	0.035
Gibraltar	0.100	0.053	0.161	0.080	0.004	0.034
Djibouti	0.047	0.052	0.045	0.025	0.003	0.034
Mongolie	0.020	0.053	0.055	0.018	0.028	0.033
Nauru	0.013	0.171	0.222	0.004	0.075	0.032
Groenland	0.011	0.291	0.086	0.053	0.072	0.029
Venezuela (République bolivarienne du)	0.033	0.195	0.120	0.043	0.164	0.029
Koweït	0.016	0.063	0.041	0.010	0.021	0.028
Cap-Vert	0.006	0.065	0.054	0.026	0.000	0.028
États fédérés de Micronésie	0.128	0.005	0.099	0.084	0.012	0.027
Guinée	0.047	0.028	0.128	0.042	0.008	0.025
République démocratique du Congo	0.045	0.126	0.038	0.031	0.053	0.023
Guinée-Bissau	0.023	0.166	0.007	0.007	0.018	0.021
Lesotho				0.012	0.045	0.021
Maldives	0.035	0.005	0.035	0.023	0.164	0.020
Burundi	0.030	0.021	0.041	0.022	0.025	0.018
Rwanda	0.127	0.033	0.015	0.030	0.006	0.018
Togo	0.104	0.408	0.379	0.200	0.006	0.017
Somalie	0.037	0.039	0.030	0.112	0.076	0.015
Burkina Faso	0.045	0.041	0.091	0.066	0.024	0.015
Palau	0.267	0.027	0.097	0.010	0.015	0.013
Îles Wallis et Futuna	0.029	0.004	0.047	0.000	0.009	0.010
Sahara occidental	0.000	0.000	0.030	0.000	0.000	0.004
Bénin	0.193	0.060	0.053	0.133	0.033	0.003
Guinée équatoriale	0.024	0.013	0.032	0.704	0.001	0.002

Source : Bases de données ITC.

\* La Belgique et le Luxembourg sont considérés comme un exportateur pour les données 1996.

## TARIFS DOUANIERS MOYENS APPLIQUÉS PAR PAYS

Tableau 32 : Tarifs douaniers pondérés de la configuration des échanges du groupe de référence

Global Position	Nom du pays	Global		Agriculture		Industrie		Année
		Moyen	Position	Moyen	Position	Moyen	Position	
1	Hong Kong (Chine)	0.0%	1	0.0%	1	0.0%	1	2009
2	Jamahiriya arabe libyenne	0.0%	2	0.0%	2	0.0%	2	2006
3	Macao (RAS, Chine)	0.0%	3	0.0%	3	0.0%	3	2009
4	Singapour	0.0%	4	0.6%	4	0.0%	4	2008
5	Géorgie	0.7%	5	9.3%	35	0.1%	5	2009
6	Union européenne	0.8%	6	6.2%	26	0.5%	8	2009
7	Maurice	1.2%	7	1.7%	7	1.2%	11	2009
8	États-Unis	1.4%	8	5.1%	14	1.2%	12	2009
9	Nouvelle-Zélande	1.6%	9	1.0%	5	1.6%	15	2008
10	Arménie	2.2%	10	8.4%	30	1.8%	17	2008
11	Suisse	2.3%	11	33.5%	144	0.2%	7	2009
12	République de Moldova	2.5%	12	12.9%	78	1.8%	16	2008
13	Japon	2.7%	13	25.3%	136	1.2%	13	2008
14	Palau	2.8%	14	2.6%	8	2.8%	25	2005
15	Pérou	2.9%	15	5.0%	13	2.7%	23	2009
16	Ukraine	2.9%	16	8.8%	34	2.5%	21	2009
17	Canada	2.9%	17	24.9%	134	1.4%	14	2009
18	Croatie	3.0%	18	11.5%	57	2.4%	20	2009
19	Haïti	3.2%	19	3.9%	10	3.1%	27	2009
20	Norvège	3.2%	20	48.5%	155	0.1%	6	2009
21	Islande	3.3%	21	35.9%	148	1.0%	10	2009
22	Albanie	3.4%	22	6.8%	27	3.2%	29	2008
23	Costa Rica	3.4%	23	12.3%	70	2.8%	24	2009
24	Papouasie-Nouvelle-Guinée	3.6%	24	12.2%	69	2.2%	18	2008
25	Myanmar	3.6%	25	7.8%	28	3.3%	31	2007
26	Mayotte	3.6%	26	5.8%	22	3.4%	32	2009
27	Monténégro	3.7%	27	12.8%	76	2.5%	22	2009
28	Turkménistan	3.7%	28	23.2%	130	2.3%	19	2002
29	Nicaragua	3.7%	29	10.9%	52	3.2%	28	2009
30	Philippines	3.8%	30	11.5%	56	3.4%	33	2007
31	Indonésie	3.9%	31	12.7%	74	3.3%	30	2009
32	Australie	3.9%	32	1.0%	6	4.1%	45	2009
33	El Salvador	4.1%	33	12.0%	68	3.5%	35	2009
34	Arabie saoudite	4.1%	34	5.3%	18	4.0%	41	2009
35	Koweït	4.1%	35	5.3%	19	4.0%	40	2009

Global Position	Nom du pays	Global		Agriculture		Industrie		Année
		Moyen	Position	Moyen	Position	Moyen	Position	
36	Guatemala	4.1%	36	9.6%	39	3.7%	37	2009
37	Émirats arabes unis	4.2%	37	5.6%	20	4.0%	43	2009
38	Honduras	4.2%	38	10.4%	48	3.7%	36	2008
39	Bahreïn	4.2%	39	5.8%	21	4.0%	38	2009
40	Israël	4.2%	40	23.2%	131	2.9%	26	2008
41	Oman	4.2%	41	5.9%	24	4.0%	39	2009
42	Qatar	4.2%	42	6.0%	25	4.0%	42	2009
43	Kazakhstan	4.2%	43	15.8%	97	3.5%	34	2008
44	États fédérés de Micronésie	4.4%	44	5.2%	15	4.3%	46	2006
45	Mongolie	4.6%	45	5.2%	17	4.6%	50	2008
46	Chili	4.7%	46	5.2%	16	4.6%	51	2008
47	Turquie	4.7%	47	61.3%	158	1.0%	9	2009
48	Tadjikistan	5.0%	48	9.4%	38	4.7%	52	2006
49	Bosnie-Herzégovine	5.2%	49	17.8%	111	4.3%	47	2009
50	Brunéi Darussalam	5.3%	50	26.1%	138	4.1%	44	2007
51	Serbie	5.4%	51	18.6%	117	4.5%	49	2009
52	Ex-République yougoslave de Macédoine	5.5%	52	16.7%	106	4.7%	53	2009
53	Afrique du Sud	5.5%	53	9.4%	37	5.1%	58	2009
54	Swaziland	5.6%	54	10.0%	44	5.2%	61	2009
55	Botswana	5.6%	55	10.0%	45	5.2%	59	2009
56	Lesotho	5.6%	56	10.0%	43	5.2%	60	2009
57	Namibie	5.6%	57	10.0%	46	5.2%	63	2009
58	Yémen	5.7%	58	4.8%	12	5.8%	67	2009
59	Thaïlande	5.8%	59	21.3%	124	4.8%	54	2006
60	Afghanistan	5.8%	60	4.5%	11	6.1%	68	2008
61	Érythrée	5.9%	61	8.5%	32	5.7%	65	2006
62	Taipei chinois	6.1%	62	20.3%	121	5.1%	57	2008
63	Sainte-Lucie	6.2%	63	15.2%	90	4.9%	56	2007
64	Malaisie	6.2%	64	22.8%	129	5.2%	62	2007
65	Liban	6.2%	65	16.1%	99	4.9%	55	2007
66	Panama	6.5%	66	19.0%	118	5.7%	66	2008
67	Paraguay	6.8%	67	10.0%	41	6.6%	71	2009
68	Azerbaïdjan	6.9%	68	12.9%	77	6.5%	70	2009
69	République de Corée	6.9%	69	43.9%	153	4.4%	48	2007
70	République dominicaine	7.1%	70	13.8%	82	6.6%	73	2008
71	Mozambique	7.1%	71	11.3%	55	6.7%	75	2009
72	Jamaïque	7.4%	72	19.7%	119	5.6%	64	2006
73	Équateur	7.4%	73	17.7%	110	6.6%	72	2009

Global Position	Nom du pays	Global		Agriculture		Industrie		Année
		Moyen	Position	Moyen	Position	Moyen	Position	
74	Tonga	7.4%	74	10.6%	49	6.9%	78	2009
75	Uruguay	7.7%	75	9.9%	40	7.5%	84	2009
76	Kosovo	7.9%	76	7.9%	29	7.9%	89	2009
77	Mexique	7.9%	77	22.6%	127	6.8%	76	2009
78	Polynésie française	8.0%	78	5.9%	23	8.2%	92	2009
79	République démocratique populaire lao	8.0%	79	14.6%	86	7.6%	86	2007
80	Antigua-et-Barbuda	8.1%	80	15.3%	92	6.9%	77	2008
81	Bolivie (État plurinational de)	8.2%	81	11.0%	54	8.0%	91	2009
82	Saint-Kitts-et-Nevis	8.2%	82	13.7%	81	7.2%	82	2008
83	Viet Nam	8.4%	83	22.8%	128	7.6%	85	2008
84	Dominique	8.5%	84	21.9%	125	6.7%	74	2007
85	Madagascar	8.7%	85	11.5%	58	8.5%	94	2008
86	Kenya	8.8%	86	27.0%	140	6.9%	80	2009
87	Ouganda	8.8%	87	26.1%	137	7.0%	81	2009
88	Angola	8.8%	88	9.4%	36	8.8%	96	2009
89	Saint-Vincent-et-les-Grenadines	9.0%	89	15.5%	93	7.9%	88	2007
90	Grenade	9.2%	90	16.1%	100	8.0%	90	2008
91	République-Unie de Tanzanie	9.3%	91	27.6%	141	7.4%	83	2009
92	Jordanie	9.5%	92	10.7%	50	9.3%	98	2007
93	République démocratique du Congo	10.1%	93	12.4%	71	9.8%	101	2009
94	Ghana	10.1%	94	16.5%	105	8.9%	97	2009
95	Îles Salomon	10.1%	95	18.5%	116	8.7%	95	2008
96	Comores	10.1%	96	3.8%	9	11.1%	124	2008
97	Suriname	10.2%	97	21.3%	123	8.3%	93	2007
98	Guinée-Bissau	10.3%	98	11.6%	60	10.1%	105	2009
99	Niger	10.3%	99	11.6%	62	10.1%	106	2009
100	Togo	10.3%	100	11.6%	64	10.1%	107	2009
101	Bénin	10.3%	101	11.6%	63	10.1%	108	2009
102	Mali	10.3%	102	11.6%	66	10.1%	109	2009
103	Burkina Faso	10.3%	103	11.6%	61	10.1%	110	2009
104	Sénégal	10.3%	104	11.6%	65	10.1%	111	2009
105	Côte d'Ivoire	10.3%	105	11.6%	67	10.1%	112	2009
106	Guyana	10.4%	106	29.8%	143	7.7%	87	2008
107	Belize	10.5%	107	36.0%	149	6.9%	79	2008
108	Argentine	10.5%	108	10.3%	47	10.5%	116	2009
109	Cap-Vert	10.5%	109	8.8%	33	10.9%	121	2009
110	Mauritanie	10.6%	110	10.0%	42	10.7%	119	2007
111	Zambie	10.6%	111	15.7%	95	10.1%	104	2009

Global Position	Nom du pays	Global		Agriculture		Industrie		Année
		Moyen	Position	Moyen	Position	Moyen	Position	
112	Nigéria	10.7%	112	14.7%	87	9.9%	102	2009
113	Malawi	10.8%	113	15.6%	94	10.3%	113	2009
114	Cuba	10.8%	114	13.6%	80	10.6%	117	2009
115	Colombie	11.0%	115	18.3%	115	10.5%	115	2009
116	Kirghizistan	11.1%	116	12.9%	79	11.0%	123	2009
117	Brésil	11.1%	117	10.7%	51	11.2%	127	2009
118	Guinée	11.2%	118	12.7%	75	10.8%	120	2009
119	République arabe syrienne	11.5%	119	10.9%	53	11.6%	132	2009
120	Bélarus	11.5%	120	17.6%	109	11.1%	125	2009
121	Fédération de Russie	11.6%	121	20.8%	122	10.9%	122	2009
122	Chine	11.7%	122	20.2%	120	11.2%	126	2009
123	Sri Lanka	11.8%	123	24.9%	135	10.0%	103	2009
124	Venezuela (République bolivarienne du)	11.9%	124	15.7%	96	11.7%	133	2009
125	Éthiopie	12.0%	125	18.1%	112	11.4%	129	2009
126	Cambodge	12.3%	126	14.3%	85	12.1%	134	2007
127	Bangladesh	12.7%	127	12.6%	73	12.7%	135	2007
128	Trinité-et-Tobago	12.7%	128	59.8%	157	6.2%	69	2008
129	Burundi	12.8%	129	11.6%	59	12.9%	136	2008
130	Seychelles	12.8%	130	40.9%	152	9.8%	100	2007
131	Inde	13.2%	131	39.3%	151	11.4%	128	2008
132	Algérie	13.5%	132	13.9%	83	13.4%	139	2009
133	Égypte	13.5%	133	34.0%	145	10.6%	118	2009
134	Sierra Leone	13.7%	134	15.3%	91	13.3%	138	2006
135	Fidji	13.9%	135	35.8%	147	10.4%	114	2009
136	Vanuatu	14.0%	136	29.1%	142	11.5%	131	2009
137	Gabon	14.4%	137	16.1%	98	14.2%	140	2009
138	Guinée équatoriale	14.6%	138	16.2%	102	14.4%	143	2007
139	République centrafricaine	14.6%	139	16.2%	104	14.4%	144	2007
140	Congo	14.6%	140	16.2%	103	14.4%	142	2007
141	Tchad	14.7%	141	16.2%	101	14.4%	145	2009
142	Cameroun	14.7%	142	17.4%	107	14.2%	141	2009
143	Tunisie	15.7%	143	34.4%	146	13.1%	137	2008
144	Rwanda	15.9%	144	18.2%	114	15.7%	147	2008
145	Kiribati	16.1%	145	26.4%	139	14.4%	146	2006
146	Maroc	16.1%	146	48.6%	156	11.5%	130	2009
147	Népal	16.4%	147	14.0%	84	16.8%	149	2009
148	Soudan	16.8%	148	23.6%	132	15.8%	148	2009
149	Pakistan	17.1%	149	14.7%	88	17.5%	150	2008

Global Position	Nom du pays	Global		Agriculture		Industrie		Année
		Moyen	Position	Moyen	Position	Moyen	Position	
150	Gambie	17.5%	150	12.6%	72	18.5%	153	2009
151	Zimbabwe	18.7%	151	22.2%	126	18.3%	152	2007
152	Barbade	19.0%	152	86.5%	159	9.5%	99	2007
153	Djibouti	19.9%	153	8.4%	31	21.5%	154	2009
154	Bhoutan	21.6%	154	48.4%	154	17.8%	151	2007
155	Iran (République islamique d')	22.9%	155	18.2%	113	23.5%	155	2008
156	Maldives	26.1%	156	15.2%	89	27.6%	156	2009
157	Bahamas	27.2%	157	17.5%	108	28.5%	158	2007
158	Ouzbékistan	27.3%	158	23.8%	133	27.8%	157	2009
159	Bermudes	48.7%	159	38.6%	150	49.9%	159	2009

Source : Bases de données ITC.

## EXPORTATIONS POUVANT BÉNÉFICIER DE PRÉFÉRENCES

Tableau 33 : Exportations pouvant bénéficier de préférences et marges tarifaires de l'Australie, du Canada, de l'UE et des États-Unis (2008)

Pays	Australie		Canada		UE 27		États-Unis	
	Part des exportations admissibles	Marges tarifaires pondérées	Part des exportations admissibles	Marges tarifaires pondérées	Part des exportations admissibles	Marges tarifaires pondérées	Part des exportations admissibles	Marges tarifaires pondérées
Afghanistan	61.4	3.1	35.9	3.0	7.5	0.3	2.4	0.1
Angola	92.5	5.6	0.0	0.0	1.3	0.0	96.6	0.2
Bangladesh	69.7	11.5	98.1	17.1	99.1	11.7	0.9	0.1
Bénin	pas d'échanges	pas d'échanges	17.4	1.2	45.1	7.2	98.0	0.1
Bhoutan	90.8	7.0	70.9	5.4	92.3	5.0	65.6	1.6
Burkina Faso	75.3	3.8	6.7	0.5	13.3	0.7	22.3	0.6
Burundi	100.0	5.0	6.0	0.2	5.2	0.5	0.3	0.0
Cambodge	99.0	16.0	99.7	17.7	99.7	11.7	0.4	0.0
Cap-Vert	100.0	5.0	7.5	1.0	90.6	14.2	30.4	1.2
République centrafricaine	pas d'échanges	pas d'échanges	7.6	0.6	0.7	0.1	5.7	0.3
Tchad	pas d'échanges	pas d'échanges	13.9	1.2	8.4	0.3	99.2	0.1
Comores	100.0	10.0	3.5	0.4	25.5	1.7	0.0	0.0
République démocratique du Congo	76.0	3.8	5.0	0.8	2.5	0.5	42.2	0.1
Djibouti	0.0	0.0	0.5	0.1	54.1	4.5	24.2	2.7
Guinée équatoriale	98.0	4.9	0.0	0.0	3.7	0.1	96.4	0.5
Érythrée	0.0	0.0	52.1	8.7	59.5	4.9	2.1×	0.0
Éthiopie	1.0	0.1	3.7	0.4	38.6	3.6	14.4	2.6
Gambie	79.8	4.0	16.6	1.3	59.5	5.1	24.7	2.4
Guinée	12.2	0.6	0.2	0.0	0.6	0.0	0.7	0.0
Guinée-Bissau	pas d'échanges	pas d'échanges	64.7	3.0	12.9	1.3	0.0	0.0
Haïti	99.9	17.2	95.2	13.6	50.9	5.7	95.6	17.3
Kiribati	0.3	0.0	79.8	6.2	13.0	0.6	0.0	0.0
République démocratique populaire lao	58.5	5.8	96.6	16.7	84.6	10.2	0.0†	0.0
Lesotho	96.0	16.8	99.9	17.4	1.3	0.2	91.7	17.7
Libéria	27.1	4.3	0.0	0.0	1.4	0.1	0.1	0.0
Madagascar	27.7	4.2	62.1	10.6	87.5	10.6	87.5	16.7
Malawi	0.1	0.0	27.0	1.4	87.8	19.2	91.0	33.6
Maldives	47.7	7.7	42.9	6.5	98.3	18.3	0.0†	0.0
Mali	66.8	3.7	37.3	3.1	16.9	0.7	9.8	0.4
Mauritanie	0.0	0.0	54.8	5.0	15.4	1.5	96.7	0.2
Mozambique	78.3	3.9	74.8	6.0	93.8	6.4	2.8	0.2

Pays	Australie		Canada		UE 27		États-Unis	
	Part des exportations admissibles	Marges tarifaires pondérées	Part des exportations admissibles	Marges tarifaires pondérées	Part des exportations admissibles	Marges tarifaires pondérées	Part des exportations admissibles	Marges tarifaires pondérées
Myanmar	34.8	5.6	pas échanges†	pas échanges	88.9	10.1	pas échanges†	pas échanges
Népal	40.9	4.9	93.1	11.4	91.1	8.9	9.5	0.4
Niger	83.6	4.2	35.7	2.7	87.0	4.0	34.4	0.9
Rwanda	89.8	4.5	0.1	0.0	2.1	0.1	9.4	0.4
Samoa	98.9	9.9	52.4	3.7	76.6	3.4	46.3	0.6
Sao-Tomé-et-Principe	80.0	4.1	85.7	6.0	6.6	0.5	58.9	2.3
Sénégal	56.9	2.9	9.2	0.6	67.3	8.1	73.7×	0.2
Sierra Leone	54.4	3.4	25.5	2.1	6.6	1.6	2.5	0.1
Îles Salomon	35.2	1.8	76.0	5.8	96.0	11.1	0.8	0.0
Somalie	12.9	0.8	2.4	0.1	53.3	1.4	38.8	1.0
Soudan	49.2	3.2	0.1	0.0	27.5	5.1	0.0†	0.0
République-Unie de Tanzanie	6.4	0.5	5.6	0.5	63.3	7.1	4.6	0.6
Timor-Leste	1.0	0.0	0.4	0.0	1.1	0.0	pas échanges	pas échanges
Togo	88.2	4.4	6.6	0.7	13.6	1.4	1.8	0.1
Tuvalu	23.4	1.2	pas échanges	pas échanges	92.4	3.4	34.6	1.4
Ouganda	1.1	0.1	1.1	0.1	37.5	3.3	5.9	0.5
Vanuatu	14.9	1.3	36.6	2.7	88.4	5.7	4.6	0.3
Yémen	90.7	4.5	24.2	1.1	81.4	7.6	0.7	0.0
Zambie	0.4	0.0	35.1	2.3	23.9	4.4	21.5	0.4

Source : Office de la statistique de l'Australie, Office de la statistique du Canada, site web USITC ([www.usitc.gov](http://www.usitc.gov)), et Eurostat; calculs ITC.

Note : ‡ « marges tarifaires pondérées » s'entend de la marge préférentielle (NPF moins taux préférentiels appliqués). Les pays marqués « † » ne pouvaient prétendre à aucun programme de préférences en 2008. Les pays marqués « x », le Sénégal et l'Érythrée, bénéficient d'un statut SGP ordinaire uniquement aux États-Unis, pas d'un statut SGP PMA.

## INSTABILITÉ DES PRIX DANS LE COMMERCE

Tableau 34 : Instabilité des prix dans le commerce

	Exportations	Importations		Exportations	Importations
Iraq	119.45	2.71	Australie	33.16	10.75
Angola	117.50	2.07	République démocratique populaire lao	30.52	1.72
Nigéria	113.06	2.77	Indonésie	30.42	15.64
Guinée équatoriale	108.51	1.82	Viet Nam	30.01	3.24
Tchad	108.18	1.20	Namibie	29.48	2.56
Jamahiriya arabe libyenne	106.36	3.80	Chili	29.03	18.67
Congo	105.81	2.32	Cuba	28.84	9.35
Yémen	101.33	2.60	Côte d'Ivoire	27.23	38.56
Brunéi Darussalam	100.77	2.64	Ouzbékistan	23.29	6.97
Azerbaïdjan	100.56	4.69	Kiribati	21.86	2.62
Iran (République islamique d')	99.11	3.81	Égypte	21.81	9.71
Arabie saoudite	94.78	4.71	Canada	21.63	10.33
Gabon	93.24	2.20	Sao-Tomé-et-Principe	21.32	3.89
Algérie	87.68	3.30	Palau	21.19	4.30
Venezuela (République bolivarienne du)	87.09	2.16	États fédérés de Micronésie	20.30	2.92
Oman	86.82	4.18	Mozambique	19.78	2.98
Kazakhstan	83.38	10.35	Bermudes	19.56	2.44
Niger	82.08	4.76	Îles Féroé	19.18	1.86
Koweït	79.10	2.44	Brésil	18.94	16.87
Soudan	78.12	1.20	République démocratique du Congo	18.28	2.86
Qatar	75.05	1.66	Mexique	17.97	3.63
Équateur	73.32	1.84	Tadjikistan	17.94	5.58
Norvège	68.52	5.90	Nouvelle-Calédonie	17.80	2.18
Cameroun	65.26	25.57	Libéria	17.40	0.58
Mauritanie	64.62	2.09	Maldives	17.32	2.54
Turkménistan	57.54	1.38	Paraguay	16.91	2.13
Fédération de Russie	52.63	3.37	Islande	16.63	2.12
Émirats arabes unis	51.68	2.08	Tunisie	16.02	7.58
République arabe syrienne	51.22	4.36	Pérou	15.95	11.93
Zambie	48.85	11.08	Saint-Vincent-et-les-Grenadines	15.81	2.59
Bolivie (État plurinational de)	43.29	2.25	Panama	15.45	10.72
Belize	42.13	0.94	Groenland	14.67	1.88
Myanmar	39.68	3.13	Malaisie	14.51	8.12
Trinité-et-Tobago	39.29	41.98	Mongolie	13.98	1.93
Colombie	35.99	4.17	Îles Salomon	13.66	1.23
Papouasie-Nouvelle-Guinée	34.92	17.50	Ghana	13.62	15.94

	Exportations	Importations
République populaire démocratique de Corée	13.58	23.22
Argentine	13.36	4.67
Guatemala	13.30	2.38
Uruguay	12.15	22.89
Barbade	11.84	2.36
Botswana	11.63	2.30
Nicaragua	10.79	14.68
Afrique du Sud	10.77	19.58
Ouganda	10.75	2.56
Éthiopie	10.71	2.01
Bulgarie	10.63	15.33
Togo	10.59	3.38
Danemark	9.86	4.69
Rwanda	9.85	2.18
Nouvelle-Zélande	9.67	10.94
Zimbabwe	9.57	10.41
Honduras	9.32	2.05
Guyana	9.27	0.95
Burkina Faso	8.91	2.52
Royaume-Uni	8.75	8.60
Bénin	8.74	6.23
Serbie	8.69	14.98
Sierra Leone	8.22	4.33
Vanuatu	8.17	1.76
Albanie	8.00	3.11
Sénégal	7.84	16.48
Dominique	7.71	2.49
Sri Lanka	7.62	14.78
Grenade	7.47	2.53
Tonga	7.21	2.42
Bhoutan	7.09	4.73
Bosnie-Herzégovine	6.99	5.00
Inde	6.94	35.66
Burundi	6.72	4.16
Arménie	6.50	7.47
Kenya	6.49	15.91
République centrafricaine	6.43	3.07
Ukraine	6.39	22.92
Gambie	6.31	4.51

	Exportations	Importations
Cap-Vert	6.06	2.79
Thaïlande	6.05	22.35
Bahrein	6.00	49.10
Fidji	5.78	2.42
Costa Rica	5.77	5.80
Géorgie	5.66	5.93
Grèce	5.63	18.36
Pakistan	5.59	18.92
République-Unie de Tanzanie	5.56	3.00
Îles Marshall	5.56	0.30
Somalie	5.17	6.40
Malawi	5.15	2.05
Samoa américaines	4.76	6.83
Pologne	4.73	11.83
République de Moldova	4.66	7.01
Bélarus	4.65	36.64
Croatie	4.37	13.55
Lettonie	4.34	3.82
Guam	4.34	1.46
Liban	4.25	2.37
Palestine	4.25	6.83
Bahamas	4.23	2.10
Belgique	4.05	10.48
Djibouti	3.95	2.72
Philippines	3.80	13.51
Afghanistan	3.75	3.54
Luxembourg	3.73	2.51
Madagascar	3.67	4.03
Finlande	3.63	14.17
Samoa	3.59	3.60
Slovénie	3.32	4.36
Swaziland	3.28	3.10
Estonie	3.21	3.43
Maurice	3.19	4.47
Maroc	3.09	17.07
Roumanie	3.06	14.32
Espagne	3.04	14.85
Suède	3.03	11.52
Népal	2.97	3.48

	Exportations	Importations
Autriche	2.84	8.34
Andorre	2.80	1.63
États-Unis	2.70	18.48
Suriname	2.68	1.80
France	2.62	13.84
Chypre	2.58	3.29
République tchèque	2.50	9.47
Slovaquie	2.48	13.01
Kirghizistan	2.47	6.43
Italie	2.29	14.99
Portugal	2.28	14.73
Tuvalu	2.27	3.04
Guinée-Bissau	2.26	5.32
Mali	2.25	2.72
Turquie	2.25	13.17
Lituanie	2.22	24.91
Timor-Leste	2.22	5.90
El Salvador	2.20	8.04
Chine	2.01	17.76
Macao (RAS, Chine)	2.01	1.69
Guinée	2.00	3.18
Allemagne	2.00	12.21
Hongrie	1.95	8.28
Pays-Bas	1.95	12.35
Malte	1.86	1.53
Érythrée	1.84	3.36
Bangladesh	1.80	6.44
République dominicaine	1.78	12.36
République de Corée	1.75	28.51
Antilles néerlandaises	1.53	51.58
Jamaïque	1.53	11.12
Japon	1.53	29.38
Jordanie	1.39	24.19
Aruba	1.27	67.57
Hong Kong (Chine)	1.24	1.83
Seychelles	1.12	4.65
Haïti	1.12	6.57
Cambodge	1.11	2.19
Ex-République yougoslave de Macédoine	1.04	18.03

	Exportations	Importations
Suisse	1.03	4.50
Singapour	0.96	12.25
Irlande	0.78	4.80
Antigua-et-Barbuda	0.70	1.11
Israël	0.61	14.41
Lesotho	0.50	5.73
Îles Caïman	0.31	10.80
Comores	0.28	3.61

Source : Bases de données ITC.



NOTES FINALES,  
BIBLIOGRAPHIE ET  
RÉFÉRENCES CITÉES

## NOTES FINALES

- 1 OMC, *Communiqué de presse 616*, 20 septembre 2010.
- 2 Le récent rapport de l'OMC sur les mesures commerciales du G20 relève une baisse bienvenue des nouvelles mesures, tout en exprimant des préoccupations sur les progrès limités réalisés pour revenir sur les mesures imposées à mesure que les circonstances ayant conduit à leur imposition disparaissent. OMC, 2010, *Rapport sur les mesures commerciales du G20* (mai 2010 à octobre 2010), p.2.
- 3 L'OMC dans son rapport sur les mesures commerciales du G20 relève les risques plus importants pour l'économie mondiale que représentent les décisions des gouvernements que certains pourraient percevoir comme la quête d'un avantage comparatif induit par les taux de change. OMC, 2010, *Rapport sur les mesures commerciales du G20* (mai 2010 à octobre 2010), p.3.
- 4 OMC, *Communiqué de presse 616*, 20 septembre 2010.
- 5 Cette approche est conforme aux Accords de l'OMC, lesquels ne fonctionnent pas isolément et ne devraient pas aller à l'encontre des obligations internationales assumées par les gouvernements. À titre d'exemple, l'article 2.5 de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce mentionne la nécessité d'appliquer les normes internationales lorsque les gouvernements visent des objectifs légitimes. Voir aussi Snyder 2010 : 402-423.
- 6 Sen, 2009: 26.
- 7 Le sens des termes contenus dans les instruments juridiques internationaux est généralement déterminé sur la base des moyens d'interprétation connus et généralement acceptés. Le principal moyen d'interprétation utilisé est la Convention de Vienne sur le droit des traités, laquelle distingue trois méthodes d'interprétation : i) l'interprétation littérale, basée sur le sens le plus commun des termes; ii) l'interprétation contextuelle, qui renvoie au texte du traité, y compris son préambule et ses annexes, à d'autres accords entre les parties portant sur le traité ou son interprétation et la pratique ultérieure des parties, qui confirme l'accord des parties sur l'interprétation du traité; et iii) l'interprétation théologique, qui renvoie à l'objet et au but du traité.
- 8 Pour définir la transparence, consulter le Dictionnaire Larousse de la langue française disponible en ligne à l'adresse <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/transparence>. Les groupes spéciaux de l'OMC et l'Organe d'appel de l'OMC recourent fréquemment aux dictionnaires pour interpréter les Accords de l'OMC.
- 9 Voir Snyder, 1993 :19-54.
- 10 Dans certains cas les dispositions font état d'exceptions aux obligations de notifier, mais il ne s'agit pas d'obligations de ne pas notifier. À titre d'exemple peut être cité l'*Accord sur les marchés publics* qui stipule que : « Les entités ne devront pas donner à un fournisseur des informations concernant un marché déterminé d'une manière qui aurait pour effet d'empêcher la concurrence » (article VII.2 AMP). Il ne s'agit ni d'une obligation de ne pas notifier, ni une exception au principe de l'obligation de notifier. Il s'agit au mieux d'une interdiction de fournir certaines informations; l'interdiction existe afin de promouvoir la concurrence dans les marchés publics.
- 11 Cette stratégie est connue parmi de nombreux juristes et philosophes politiques comme une « critique imminente », une critique de l'intérieur qui évalue les pratiques et les résultats d'une institution par rapport à son propre cadre juridique et à ses termes de référence normatifs.
- 12 Un commentateur, Miguel Ceara, ancien Directeur de l'Association des États des Caraïbes, a écrit : « En fait, le TSD s'est transformé en des déclarations de bonnes intentions vide de tout sens concret, comme le montrent l'essentiel des 145 mesures de TSD contenues dans l'Accord de l'OMC. » Disponible en ligne à <http://www.acs-aec.org/column/index21.htm>.
- 13 Zhou Chongshan, 2007.
- 14 Yang Fangyi, 2006.
- 15 Qu Ruxiao et Zhang Fangrong, 2009.
- 16 Huang Anqui, 2008.
- 17 Yang Yumo, 2007.
- 18 Ces mesures étaient initialement compatibles avec le Code multilatéral des normes du Tokyo Round GATT 1947 entré en vigueur pour ses signataires le 1<sup>er</sup> janvier 1980. Après le 1<sup>er</sup> janvier 1995 il a été intégré à l'Accord multilatéral sur les obstacles techniques au commerce (Accord OTC) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).
- 19 Huit cycles de négociations ont eu lieu sous l'égide du GATT depuis 1947 : Genève 1947, Annecy 1949, Torquay 1950, Genève II 1956, Dillon 1962, Kennedy 1967, Tokyo 1979, Uruguay 1993. Le Cycle de l'OMC lancé autour du Programme de Doha pour le développement a été lancé en novembre 2001.
- 20 Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce – en 1995 l'OMC a été créée pour remplacer le GATT.

- 21 L'AMNA renvoie aux lignes tarifaires non couvertes par l'Accord sur l'agriculture.
- 22 Plafonds équivalents tarifaires ad valorem maximums fixés par les pays pour chaque produit. Ils reposent sur un niveau historique national. Les tarifs consolidés varient donc d'un pays à l'autre.
- 23 L'OMC définit les crêtes comme suit : il y a crête lorsque les droits ad valorem sont plus que trois fois supérieurs à la moyenne nationale. Tant l'OCDE que l'OMC calculent les crêtes tarifaires au niveau des sous-positions à 6 chiffres du Système harmonisé (SH). Le code à six chiffres utilisé pour identifier les produits au titre du Système harmonisé de l'Organisation mondiale des douanes (OMD) fait la distinction entre plus de 5 000 articles du commerce international et permet aux pays de classer les marchandises faisant l'objet d'échanges commerciaux sur une base commune.
- 24 Droits ad valorem maximums par ligne tarifaire.
- 25 66 pays selon le classement de la Banque mondiale ([http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups#High\\_income](http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups#High_income), dernière consultation le 1<sup>er</sup> juillet 2010).
- 26 Les tarifs appliqués sont un bien meilleur reflet de la protection effective. Dans la pratique, de nombreux tarifs consolidés ne sont pas appliqués.
- 27 Les contingents tarifaires ne sont bien souvent pas utilisés dans leur intégralité. De Gorter et Kliauga (2006) montrent que la manière dont les contingents tarifaires sont gérés détermine leur importance en tant qu'instrument d'accès au marché de l'UE. Le degré d'utilisation des contingents dépend essentiellement du régime administratif visé, en d'autres termes, sur la base du premier venu premier servi, d'enchères, selon la saison, etc. L'OMC (2006) avance un taux d'utilisation des contingents tarifaires de seulement 60% en 2004. Au sein de l'Union européenne, le taux d'utilisation était de 59% en 2003 et est en baisse depuis 1995. Le taux d'utilisation aux États-Unis était de 64% et au Japon, 66%.
- 28 L'incidence économique de certaines mesures, et donc de leur potentiel en tant que mesure protective, peut être significatif. Une récente étude estime que pour 55% des lignes tarifaires, l'équivalent ad valorem (EAV) des MNT est supérieur aux droits appliqués, les EAV moyens simples allant de zéro à 51% (Kee et al. 2009).
- 29 Enquête de perception des clients de l'ITC 2008. ITC, Dalberg et Globescan 2009. L'enquête menée auprès des clients en 2009 a révélé que les MNT demeuraient un des principaux obstacles au développement des exportations, particulièrement dans le sillage de la récente crise financière.
- 30 Sauf indication contraire, les données relatives aux MNT proviennent des études menées sur les MNT; les statistiques commerciales et les tarifs douaniers sont repris des instruments d'analyse des marchés de l'ITC « Trade Map » et « Market Access Map » ([www.intracen.org/marketanalysis](http://www.intracen.org/marketanalysis)). Les chiffres du commerce n'incluent pas les armes et les minéraux afin de correspondre au champ d'application des études sur les MNT.
- 31 Au Burkina Faso, au Maroc et au Sri Lanka, les petites entreprises s'entendent d'entreprises qui emploient moins de 10 personnes; au Pérou et au Paraguay la définition se base sur la valeur des exportations, laquelle ne devrait pas excéder \$E.-U. 30 000 par an.
- 32 Règlement (CE) N° 178/2002, *Journal officiel des Communautés européennes* et Portail RASFF <https://webgate.ec.europa.eu/rasff-window/portal/>.
- 33 Banque mondiale, Doing Business Project 2010 : <http://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.EASE.XQ>.
- 34 Les pays tels que la Suisse, la Nouvelle-Zélande et les pays en développement avancés tels que la Chine et la Fédération de Russie accordent aussi un traitement préférentiel aux PMA. Cependant, pour des questions de disponibilité de données relatives à l'utilisation des préférences, le rapport se concentre uniquement sur quatre marchés : Australie, Canada, UE et États-Unis.
- 35 La classification des pays contenue dans le tableau concerne 2008 afin de permettre d'établir une correspondance avec les données commerciales disponibles. Les Maldives ne bénéficiaient pas d'un SGP cette année là, même si en 2010 les États-Unis ont à nouveau accordé le bénéfice du SGP aux Maldives (mais pas SGP PMA).
- 36 À titre d'exemple, le Canada accorde un accès en franchise de droits et sans contingents pour tous les produits à l'exception des produits laitiers, de la volaille et des œufs.
- 37 Les évaluations détaillées ont été tirées d'études exhaustives sur les règles d'origine. Il s'agit notamment de l'étude *The Origin of Good Rules of Origin in Regional Trade Agreements* édité par Olivier Cadot, Antoni Estavadeoral, Akiko Suwa Eisenmann et Thierry Verdier, *Rules of Origin, Trade and Customs* dans *The Customs Modernization Handbook* édité par L. de Wulf, J. Sokol, et al.

- 38 À titre d'exemple, dans le cas de la méthode exigeant une valeur ajoutée, les États-Unis exigent du pays bénéficiaire qu'il s'assure que 35% au moins de la valeur soient ajoutés aux marchandises exportées dans un pays éligible, alors que l'UE exige que 60% au moins de la valeur ajoutée au produit final le soit dans le pays ou la région bénéficiaire (conversion partielle). Dans le cas des États-Unis et de l'AGOA pour les vêtements, l'AGOA permet à certains bénéficiaires de s'approvisionner en tissu dans un pays tiers (en dehors de la région bénéficiant de la préférence) pour fabriquer le vêtement et bénéficier malgré tout des préférences de l'AGOA; cette règle ne s'applique pas aux pays d'Asie. Les informations proviennent du Guide CE de l'utilisateur du SGP (CE), du US GSP Guidebook (USTR), et du site web de l'AGOA ([www.agoa.gov](http://www.agoa.gov)).
- 39 Les données de l'UE concernent des catégories d'importations différentes : importations entrant au bénéfice de taux NPF zéro; importations entrant au bénéfice de taux NPF autres que zéro; importations préférentielles « Toute préférence autre que zéro (réduction tarifaire partielle) »; « Toute préférence zéro (réduction tarifaire générale) »; et importations dont le statut est inconnu. Selon nos calculs, la catégorie « inconnues » sera considérée comme « éligible » et ne bénéficiant « pas » de préférences si le taux NPF n'est pas égal à zéro et qu'un taux de droit préférentiel est disponible. Étant donné le traitement réservé aux lignes tarifaires de produits au statut « inconnu », le chiffre de \$E.-U. 2,7 milliards (d'exportations pouvant prétendre à des préférences mais qui ne sont pas réclamées) peut être considéré comme surestimé, mais une fois retirées les catégories « inconnu » des calculs, la quantité d'exportations dans cette catégorie n'est plus que d'environ \$E.-U. 2,3 milliards.
- 40 À l'exclusion des pays ne bénéficiant pas d'un SGP, y compris la République démocratique populaire lao, le Myanmar, les Maldives et le Soudan, ainsi que les pays dont les exportations bénéficient uniquement d'un taux NPF en franchise de droits. L'analyse étant basée sur des données de 2008, les Maldives sont considérés comme ne bénéficiant pas d'un SGP. À partir de 2010, les Maldives ont à nouveau bénéficié d'un SGP des États-Unis.
- 41 Le Malawi n'a pas utilisé l'intégralité des préférences à l'exportation de planches et panneaux (marché australien), de haricots secs (marché canadien), de tabac (marché de l'UE).
- 42 Les calculs ont été effectués en multipliant la valeur des exportations vers l'Australie, le Canada, l'UE et les États-Unis, où des préférences ont été demandées, par la marge de préférence (NPF – taux préférentiels appliqués) pour chaque produit au niveau de la ligne tarifaire. Nous sommes partis du principe que le montant des droits évités revient aux pays bénéficiaires, bien que dans la pratique cette économie puisse bénéficier aux importateurs des pays qui accordent les préférences. Voir « Economic Partnership Agreements : Does Preferential Access of Non-LDC African Countries Increase? » par Mombert Hoppe et « AGOA and Apparel : Who Captures the Tariff Rent in the Presence of Preferential Market Access? » par Marcelo Olarreaga et Caglar Ozden.
- 43 Les droits acquittés sont calculés en multipliant la valeur d'importation par les taux de droits (NPF ou préférentiels lorsque des taux préférentiels sont demandés) applicables au niveau à 8 chiffres du SH. Ce calcul global des droits acquittés couvre les 50 pays en développement (à l'exception du Myanmar au Canada : nous nous sommes adressés à tous les pays bénéficiant de préférences, et le Myanmar n'étant pas au nombre des bénéficiaires de SGP, nous n'avons pas pu estimer les droits acquittés) qu'ils puissent ou non prétendre bénéficier d'un SGP. Dans les cas des États-Unis, la base de données USITC Dataweb fournit des informations sur les droits calculés, et ces informations ont été prises en compte pour les droits estimés pour les États-Unis.
- 44 Ces deux dernières décennies les recherches menées sur les déterminants de la croissance économique ont été revisitées et approfondies, grâce à la disponibilité de fichiers de données plus complètes conjugués à de nouvelles méthodes d'analyse empirique. Si le débat se poursuit sur l'importance des déterminants potentiels de la croissance, un consensus s'est dégagé entre les analystes sur plusieurs questions fondamentales, dont les retombées positives du commerce. Les conclusions auxquelles ils sont parvenus indiquent que l'ouverture et l'intégration internationale favorisent la croissance, que les pays en développement mondialisés ont connu une croissance plus rapide que leurs homologues non mondialisés (d'où une inégalité moindre entre les pays développés et en développement mondialisés), et que le commerce affecte la croissance de différentes manières, y compris grâce à l'intensification des investissements, à une plus grande spécialisation et à une meilleure affectation de la main-d'œuvre et du capital, voire par de possibles répercussions sur la recherche et le développement et les transferts de technologie. Certains chercheurs relèvent néanmoins que le commerce n'est pas une panacée et qu'il doit être accompagné de réformes économiques et de gouvernance telles que des réformes de la politique monétaire et budgétaire, une lutte contre la corruption et une amélioration de l'efficacité des pouvoirs publics. Parmi les références importantes pouvant être citées figurent :
- Snowden, Brandon. The Enduring Elixir of Economic Growth. *World Economics*, Vol 7, N° 1, janv-mars 2006, pp. 81-84.

- Sachs, Jeffrey, Andrew Warner. *Economic Reform and the Process of Global Integration*. Brookings Papers on Economic Activity – Macroeconomics, 1995.
  - Doppelhofer, Gernot, Ronald Miller, Xavier Sala-i-Martin. *Determinants of Long-Term Growth : A Bayesian Averaging of Classical Estimates (BACE) Approach*. Documents de travail du département des affaires économiques de l'OCDE, n° 266, 2000, pp.17-18.
  - Baldwin, Richard. *Trade and Growth – Still disagreements about the relationships*. Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE, n° 264, 2000, pp. 13-16.
  - Dollar, David, Aart Kraay. *Trade, Growth, and Poverty*. Groupe de recherche sur le développement de la Banque mondiale, juin 2001, pp. 25.
  - Nordas, Hildegunn, Sebastien Miroudot, Pyzemyslaw Kowalski. *Dynamic Gains from Trade*. Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, n°43, 2006.
- 45 Winters Makay et d'autres ont réalisé des études complètes des écrits existants sur la pauvreté et le commerce. Pour les critiques méthodologiques de certains écrits sur le commerce et la pauvreté, voir Rodriguez et Rodrik.
- 46 Les données relatives à la pauvreté sont un ensemble de données détaillées basées sur la méthode évoquée par Karshenas (2010a), laquelle utilise les moyennes des comptes nationaux pour calibrer les moyennes de l'étude menée auprès des ménages. Étant donné que dans la méthode de Karshenas on part du principe que les études sont, dans l'ensemble, correctes, les estimations globales restent très proches des estimations de la Banque mondiale alors que les données par pays peuvent être très différentes, en fonction des erreurs de mesure en tant que variable de substitution mesurée par la distance entre la moyenne de l'étude et les moyennes pour la consommation des comptes nationaux. Pour plus de détails, voir Karshenas 2010a et 2010b.
- 47 À titre d'exemple, Salai Martin (2002) et Bhalla (2003) remplacent les moyennes des études par les moyennes des comptes nationaux, en d'autres termes appliquent une pondération zéro aux moyennes des études, ce qui revient à surestimer l'impact de la croissance sur la réduction de la pauvreté (voir, Deaton 2005, Karshenas 2003 et 2010).
- 48 Comme nous l'avons montré dans la section précédente, pour les années au sujet desquelles des observations sont disponibles pour les deux jeux de données, le lien entre le PIB par habitant et la pauvreté est assez semblable que l'on utilise les données sur la pauvreté de la Banque mondiale ou les estimations de Karshenas. Il est donc peu probable que les résultats communiqués dans la présente section soient dus aux particularités des données utilisées.
- 49 La répartition de la pauvreté a été extrapolée à partir de fonctions de distribution telles la répartition log-normale assortie de moyennes et de paramètres de répartition donnés. Ceci revient à préjuger du résultat.
- 50 La part de la population renvoie ici au pourcentage de l'ensemble de la population des pays en développement pour laquelle des estimations globales sur la pauvreté sont disponibles.
- 51 À vrai dire, pour ce type de comparaisons de la pauvreté il est nécessaire d'établir des hypothèses distributives quand à la forme de la courbe de Lorenz. Les données empiriques montrent toutefois que l'incidence de la pauvreté peut être prédite avec une grande précision comme fonction du coefficient de Gini, du revenu moyen et des puissances les plus élevées des deux (voir Karshenas, 2010a).
- 52 Bacchetta, Marc. *Mondialisation et emploi informel dans les pays en développement*. Étude conjointe de l'Organisation internationale du travail et de l'Organisation mondiale du commerce, 2009, chapitre 3.
- 53 Le PII est ici calculé uniquement pour le seuil de pauvreté de \$E.-U. 2/jour, même si pour le seuil de pauvreté de \$E.-U. 1,25/jour le même calcul représentait toujours environ 40% du PII à \$E.-U. 2.
- 54 L'hypothèse de départ est ici que la part du revenu national allouée aux pauvres et la part du revenu du commerce allouée aux pauvres sont équivalentes.
- 55 L'évolution du chiffre relatif à la Norvège s'explique essentiellement par la situation du Libéria. Le statut particulier du Libéria dans le commerce mondial, en tant que « fournisseur » de navires battant pavillon libérien, a représenté certaines années une part importante des échanges avec la Norvège. Les deux guerres civiles qui ont frappé le Libéria en 1989-1996 et 1999-2003 ont vraisemblablement entraîné une baisse des services de transport maritime ou des exportations en général.
- 56 Smith 2009 : 459, 462 : « la comparaison de la gouvernance du commerce équitable et des règles de fonctionnement parfait du marché devient inappropriée ». À titre d'exemple, Smith 2009 : 466-470, voir tout particulièrement le tableau 2 en p. 466.
- 57 Groos, 1999 : 388
- 58 Archer et Fritsch, 2010 : 105.
- 59 Reverchon, 2010; Barker, 2010.

- 60 Fligstein, 2001.
- 61 Snyder, 2010, chapitre 4.
- 62 Raj Patel, 2009 : 32.
- 63 Voir Wilkinson, 2007.
- 64 Voir Renard, 2005; Fisher, 2009 : 988-990.
- 65 Fisher, 2007 : 988, note 5, citant <http://www.fairtrade.net>.
- 66 Pour un aperçu de ces normes, voir : G. Alvarez (2010), « Fair trade and beyond : Voluntary standards and sustainable supply chains » dans C. Mena et G. Stevens (eds.) *Delivering performance in food supply chains*, Woodhead Publishing Limited, Cambridge, pp. 478-510 ou [www.tradestandards.org](http://www.tradestandards.org).
- 67 GLOBALG.A.P. (Global Good Agricultural Practices) est une norme fondée sur les précédentes EurepG.A.P., une norme entre entreprises (qui n'est pas communiquée directement aux consommateurs) et qui met l'accent sur les processus le long de l'ensemble de la chaîne de valeur principalement pour la gestion des risques sanitaires et sécuritaires.
- 68 ISEAL 2008.
- 69 Les évaluations d'impact qui construisent un résultat contrefactuel raisonnablement crédible pour déterminer les retombées de la certification. Un résultat contrefactuel est une estimation de ce qu'auraient été les conséquences économiques pour les entités certifiées en l'absence de certification.
- 70 Les résultats ne peuvent être généralisés et doivent être interprétés comme instructifs et indicatifs : les auteurs emploient des méthodes différentes et contrôlent différents facteurs liés au producteur (internes) et non liés au producteur (externes). Les études varient aussi considérablement dans leur manière de calculer les gains de productivité, les coûts de production totaux variables et fixes et la façon dont les coûts d'opportunité sont ventilés.
- 71 L'ISEAL est l'association mondiale des normes sociales et environnementales.
- 72 Comme l'indique l'auteur, ces résultats ne sont qu'indicatifs et doivent être interprétés avec prudence, l'étude n'étant pas fondée sur une analyse du cycle de vie (LCA) complet.
- 73 Ceci découle de l'identité macroéconomique suivante :  $PIB = consommation\ privée + G + S + échanges\ commerciaux\ nets$ .
- 74 Cette définition couvre les chapitres 54, 71-79, 87-88 du CTCI à 2 chiffres.

## BIBLIOGRAPHIE

- Agenda 21, Nations Unies. Disponible sur: [http://www.un.org/esa/dsd/agenda21/res\\_agenda21\\_00.shtml](http://www.un.org/esa/dsd/agenda21/res_agenda21_00.shtml), consulté le 25 mai 2010.
- Aguilar, F. et R. Vlosky. Consumer willingness to pay price premiums for environmentally certified wood products in the U.S. *Forest Policy and Economics* 9, 2007. Pages 1100–1112.
- Albersmeier, F., H. Schulze et A. Spiller. Evaluation and reliability of the organic certification system: perceptions by farmers in Latin America. *Sustainable Development* 17:5, septembre/octobre 2009. Pages 311–324.
- Araujo, M., S. Kant et L. Couto. Why Brazilian companies are certifying their forests? *Forest Policy and Economics* 11:8, 2009. Pages 579–585.
- Archer, Candace y Stefan Fritsch. Global fair trade: Humanizing globalization and reintroducing the normative to international political economy. *Review of International Political Economy* 17:1, février 2010. Pages 103–128.
- Are sustainable coffee certifications enough to secure farmer livelihoods? The Millennium Development Goals and Nicaragua's fair trade cooperatives. C.M. Bacon *et autres*. *Globalizations* 5:2, 2008. Pages 259–274.
- Arrowsmith, Sue et Peter Kunzlik, eds. Social and environmental policies in EC procurement law: New directives and new directions. Cambridge, Cambridge University Press, 2009.
- Asfaw, S., D. Mithöfer et H. Waibel. What impact are EU supermarket standards having on developing country exports of high-value agricultural products? Evidence from Kenya, 105th EAAE Seminar on International Marketing and International Trade of Quality Food Products. Bologne, 2007.
- Bacon, C.M. Confronting the coffee crisis: Can fair trade, organic, and specialty coffees reduce small-scale farmer vulnerability in Northern Nicaragua? *World Development* 33:3, 2004. Pages 497–511.
- Banque mondiale. Food safety and agricultural health standards: Challenges and opportunities for developing country exports. Washington, D.C., 2005. (Banque mondiale, Rapport sectoriel, No. 31207)
- Barker, Terry. Towards New Thinking in Economics. The Cambridge Trust for New Thinking in Economics, 2010. Disponible sur <http://www.neweconomicthinking.org/thinking.htm>, dernière visite le 9 mai 2010.
- Barratt Brown, Michael. Fair trade: Reform and realities in the international trading system. Londres, Zed Books, 1993.
- Barrientos, S. et S. Sally. The ETI code of labour practice: Do workers really benefit? Sussex, Institute of Development Studies, 2006.
- Bassett, T.J. Slim pickings: Fairtrade cotton in West Africa. *Geoforum* 41:1, 2009. Pages 44–55.
- Becchetti, L. et B. Huybrechts. The Dynamics of fair trade as a mixed-form market. *Journal of Business Ethics* 81:4, 2008. Pages 733–750.
- Berger, Suzanne. Domestic institutions, trade, and the pressures for national convergence: US, Europe, Japan. Political Science Department, Massachusetts Institute of Technology, 1993. (Dupliqué)
- Bhagwati, Jagdish. The demands to reduce diversity among trading nations. Dans J.N. Bhagwati et R.E. Hudec, eds., *Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for Free Trade? Vol. 1: Economic Analysis*. Cambridge, The MIT Press, 1996.
- Bhattacharya D., M. Rahman et A. Raihan. The EU-EBA initiative: Market access implications and potential benefits for Bangladesh. Dhaka, Centre for Policy Dialogue (CPD), 2004. (Occasional Papers 43)
- Blackman, A. et J. Rivera. The evidence base for environmental and socioeconomic impacts of 'sustainable' certification. Washington, D.C., Resources for the Future, 2010. (Discussion paper series)
- Bolwig, S., P. Gibbon et S. Jones. The Economics of Smallholder Organic Contract Farming in Tropical Africa. *World Development* 37:6, 2009. Pages 1094–1104.
- Bolwig, S. et M. Odeke. Household food security effects of certified organic export production in tropical Africa: a gendered analysis. Copenhagen, Institut danois d'études internationales, 2007.
- Brenton, P. et R. Newfarmer. Watching more than the discovery channel: export cycles and diversification in development. Washington, D.C., Banque mondiale, 2007. (Policy Research Working Paper 4302)
- Brenton, P. et T. Ikezuki. The initial and potential impact of preferential access to the U.S. market under the African Growth and Opportunity Act. Washington, D.C., Banque mondiale, avril 2004. (Policy Research Working Paper 3262)
- Brown, Andrew G. et Robert M. Stern. Concepts of fairness in the global trading system. *Pacific Economic Review* 12:3, 2007. Pages 293–318.
- Cai Wenqiang. "Étude préliminaire des principes de l'équité dans le commerce mondial: l'exemple des frictions commerciales entre la Chine et l'UE et la Chine et les États-

- Unis dans le secteur du textile." Modernisation du marché. [蔡文强, 《浅析国际贸易中的公平原则—以中欧、中美纺织品贸易摩擦为例, 《商场现代化》], 522, novembre 2007. Pages 18–20.
- Calo, Muriel et Timothy A. Wise. Revaluing peasant coffee production: organic and fair trade markets in Mexico. Medford, Mass., Global Development and Environment Institute, Tufts University, octobre 2005.
- Carey, C. Governmental use of voluntary standards: Groningen Province (the Netherlands) and Fairtrade (FLO) Standards. Londres, ISEAL Alliance, 2008. (Case Study 3)
- Casella, A. Product standards and international trade: harmonization through private coalitions? *Kyklos* 54:2, 2001. Pages 243–264.
- Certification's impacts on forests, stakeholders and supply chains. S. Bass *et autres*. Londres, International Institute for Environment and Development, 2001.
- Certified organic agriculture in Mexico: Market connections and certification practices in large and small producers. L.G. Tovar *et autres*. *Journal of Rural Studies* 21:4, octobre 2005. Pages 461–474.
- Chang, S. W. GATTing a green trade barrier: Eco-labelling and the WTO Agreement on Technical Barriers to Trade. *The Journal of World Trade* 31:1, 1997. Pages 137–159.
- Chemnitz, C.; H. Grethe et U. Kleinwechter. Quality standards for food products – A particular burden for small producers in developing countries? Rapport présenté à l'occasion du Séminaire de l'Association européenne des économistes agricoles (EAAE) "Pro-poor Development in Low Income Countries: Food, Agriculture, Trade, and Environment", Montpellier (France) 25–27 octobre 2007.
- Chevassus-Lozza, E. et J. Gallezot. Preferential agreements – tariff escalation: what are the consequences of the multilateral negotiations for the access of developing countries to the European market? Rapport présenté à l'occasion de la Conférence internationale sur la réforme de la politique agricole et l'OMC: Nous allons-nous? Capri (Italie), juin 2003.
- CIRAD. Enrichir les riches? Répartition de la valeur dans les filières de banane conventionnelle biologique et équitable de République dominicaine. S. Roquigny *et autres*. Rapport présenté à l'occasion du Colloque International sur le commerce équitable, mai 2008, Montpellier (France). (Document No. 68)
- Cleverdon, R. et A. Kalisch. Fair Trade in Tourism. *International Journal of Tourism Research* 2:3, 2000. Pages 171–187.
- CNUCED. Environmental requirements and market access for developing countries. Note du secrétariat de la CNUCED. 2004. (TD/(XI)/BP/1).
- \_\_\_\_\_. Synthèse No. 6. Soutenir l'agriculture biologique en Afrique. Disponible sur: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=4566&lang=2>. 2009, consulté le 19 avril 2010.
- \_\_\_\_\_. Private-sector standards and national schemes for good agricultural practices: Implications for exports of fresh fruit and vegetables from sub-Saharan Africa. New York et Genève, 2008. (UNCTAD/DITC/TED/2007/13)
- \_\_\_\_\_. Incidences tarifaires du Cycle d'Uruguay sur les exportations des pays en développement: crêtes tarifaires et progressivité des droits. Étude conjointe de la CNUCED et de l'OMC, 6 octobre 1997. (TD/B/COM.1/14)
- Commission des Communautés européennes. Communication de la Commission au Conseil sur le "commerce équitable". Bruxelles, 29 novembre 1999. (COM(1999) 619 final)
- \_\_\_\_\_. Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen: Chaînes de produits de base agricoles, dépendance et pauvreté – Proposition de plan d'action de l'UE. Bruxelles, 12 février 2004. (COM(2004) 89 final)
- \_\_\_\_\_. Communication de la Commission au Conseil, au Parlement européen et au Comité économique et social européen : Cohérence des politiques au service du développement. Accélérer la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le développement. Bruxelles, 12 avril 2005. (COM(2005) 134 final)
- \_\_\_\_\_. Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social et au Comité des régions relative à des marchés publics pour un environnement meilleur. Bruxelles, 16 juillet 2008. (COM(2008) 400 final)
- \_\_\_\_\_. Communication de la Commission au Conseil, au Parlement européen et au Comité économique et social européen: Contribuer au développement durable: le rôle du commerce équitable et des systèmes non gouvernementaux d'assurance de la durabilité liés au commerce. Bruxelles, 5 mai 2009. (COM(2009) 215 final)
- \_\_\_\_\_. LIVRE VERT – Promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale des entreprises. Présenté par la Commission. Bruxelles, 18 juillet 2001. (COM(2001) 366 final).
- \_\_\_\_\_. Lignes directrices sur l'applicabilité de l'article 81 du Traité CE aux accords de coopération horizontale. JO [2001] C 3/2.
- Commission européenne. Communication sur les marchés publics verts. Juillet 2008. Disponible sur [http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/com\\_2008\\_400.pdf](http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/com_2008_400.pdf), consulté le 25 mai 2010.

- \_\_\_\_\_. Stratégie de l'Union européenne en faveur du développement durable. 2001. Disponible sur [http://europa.eu/legislation\\_summaries/agriculture/environment/l28117\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/agriculture/environment/l28117_en.htm), consulté le 25 mai 2010.
- \_\_\_\_\_. The European Community's rules of origin for the generalised system of preferences: A guide for users. (non disponible en français). Commission européenne, décembre 2008.
- Confronting sustainability: forest certification in developing and transitioning countries. Benjamin Cashore *et autres*, eds. New Haven, CT, Yale School of Forestry and Environmental Studies, 2006. 617 p.
- Conseil de l'Union européenne, Secrétariat général [du Conseil européen]. Note du Secrétariat général aux délégations sur l'Examen de la Stratégie de l'UE en faveur du développement durable (SDD UE) – Nouvelle stratégie. Bruxelles, 9 juin 2006. (Document 10117/06)
- Corden, W.M. The structure of a tariff system and the effective protection rate. *Journal of Political Economy* 74, 1966. Pages 221–237.
- Dankers, C. Normes environnementales et sociales, certification et labellisation des cultures commerciales. FAO, Rome, 2003.
- Daviron, B. et S. Ponte. The coffee paradox: Global markets, commodity trade and the elusive promise of development. Londres, Zed Books Ltd, 2005.
- De Battisti, A.B., J. Mac Gregor et A. Graffham. Standard bearers: Horticultural exports and private standards in Africa. Londres, International Institute for Environment and Development, 2009.
- De Ferranti, D., D. Lederman et W. Maloney. From natural resources to the knowledge economy: Trade and job quality. Washington, D.C., Banque mondiale, 2002.
- De Gorter, H. et E. Kliuga. Reducing tariffs versus expanding tariff rate quotas. Dans K. Anderson & W. Martin (eds.), *Agricultural trade reform and the Doha Development Agenda* (chapitre 5, pages 117–160). Palgrave Macmillan et la Banque mondiale, 2006.
- Deiningner, K. Collective agricultural production: A solution for transition economies? *World Development* 23:8, 1995. Pages 1317–1334.
- Didier, T. et S. Lucie. Measuring consumer's willingness to pay for organic and Fair Trade products. *International Journal of Consumer Studies* 32:5, septembre 2008. Pages 479–490.
- Dihel, N. et P. Dee. Les services en tant qu'extrants et intrants intermédiaires : les effets de la libéralisation. Dans OCDE, *Dynamiser les échanges: les enjeux du développement dans le système commercial multilatéral*. Paris, Publications de l'OCDE, 2006.
- Dolan, C. et J. Humphrey. Governance and trade in fresh vegetables: The impact of UK supermarkets on the African horticulture industry. *The Journal of Development Studies* 37:2, décembre 2000. Pages 147–176.
- Dunoff, Jeffrey L. Is The World Trade Organization fair to developing states? Dans *Is the International Trade Regime Fair to Developing States?* 2–5 avril 2003, pages 153–157. Compte rendu de la Réunion annuelle, *American Society of International Law*. (Actes 97)
- Dunoff, Jeffrey L., James Gathii et Sol Picciotto. Is the international trade regime fair to developing states? *American Society of International Law*, 2003. Pages 153–172. (Actes 97)
- Elamin, N. et H. Khaira. Tariff escalation in agricultural commodity markets. Dans *Commodity Market Review 2003–2004*. Rome, FAO, 2003. Pages 101–112.
- Ellis, K. et J. Keane. A review of ethical standards and labels: Is there a gap in the market for a new 'Good for Development' label? Londres, Overseas Development Institute, 2008. (Working Paper 297)
- Enrichir les riches? Répartition de la valeur dans les filières de banane conventionnelle biologique et équitable de République dominicaine. S. Roquigny *et autres*. Symposium International sur le commerce équitable, Montpellier, CIRAD, mai 2008.
- Fair Trade Advocacy Office. EU Legal Texts referring to Fair Trade. Disponible sur [http://www.fairtrade-advocacy.org/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=62&Itemid=125](http://www.fairtrade-advocacy.org/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=62&Itemid=125). 2010.
- Fairtrade Foundation. Réponse au Rapport du Adam Smith Institute. Londres, 25 février 2008.
- Fairtrade Labelling Organizations International. Disponible sur: [http://www.fairtrade.net/what\\_is\\_fairtrade.html](http://www.fairtrade.net/what_is_fairtrade.html), consulté le 3 mai 2010.
- FAO. Trade reforms and food security: Conceptualising the linkages. Rome, 2003.
- Ferrer, Jorge Núñez. Increasing the market access for agricultural products from Bangladesh to the EU. Dhaka, Centre for Policy Dialogue, 2006. (Occasional Paper 58)
- Fisher, Eleanor. Introduction: The policy trajectory of fair trade. *Journal of International Development* 21:7, 2009. Pages 985–1003.
- Fligstein, Neil. The architecture of markets: An Economic sociology of twenty-first century capitalist societies. Princeton, Princeton University Press, 2001.

- Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce. Pour plus d'informations, consulter: <http://www.standardsfacility.org/>.
- Forest Certification and small forest enterprises: Key trends and impacts – benefits and barriers. Rebecca Butterfield et autres. Washington, D.C., Forest Trends and Rainforest Alliance, 2005.
- Forest Peoples Programme. Protecting indigenous rights in the Republic of Congo through the application of FSC standards in forest plans: A review of progress made by Congolaise industrielle des bois (CIB) against FSC Principles 2 and 3. Moreton-in-Marsh, 2006.
- Forest Stewardship Council (Conseil de gestion forestière). Market Info Pack. Disponible sur: <http://www.fsc.org/facts-figures.html>, consulté le 3 juin 2010.
- Fort, R. et R. Ruben. The impact of fair trade on banana producers in Northern Peru. Dans R. Ruben (ed.), *The impact of Fair Trade*. Pays-Bas : Wageningen, Wageningen Academic Publishers, 2008. (Chapitre 2).
- Franck, Thomas. *Fairness in international law and institutions*. Oxford, Oxford University Press, 1995.
- Gereffi, G. Global production systems and third world development. Dans B. Stallings (ed.), *Global change, regional response: The new international context of development*. Cambridge, Cambridge University Press, 1995. Pages 100–142.
- \_\_\_\_\_. The organization of buyer-driven global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks. Dans G. Gereffi y M. Korzeniewicz (eds.), *Commodity chains and global capitalism*. Westport, CT, Greenwood Press, 1994.
- Gereffi, G., J. Humphrey et T. Sturgeon. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy* 12:1, 2005. Pages 78.
- Giovannucci, D. et A. Villalobos. *The state of organic coffee*. 2006. San Jose, Costa Rica, The Sustainable Markets Intelligence Center (CIMS), 2007.
- Giovannucci, D. et J. Potts. Seeking sustainability: COSA preliminary analysis of sustainability initiatives in the coffee sector. Winnipeg, Committee on Sustainability Assessment, 2008.
- \_\_\_\_\_. Standards as a new form of social contract? Sustainability initiatives in the coffee industry. *Food Policy* 30:3, 2005. Pages 284–301.
- GLOBALG.A.P. Site web: [http://www.globalgap.org/cms/front\\_content.php?idart=3&idcat=9&lang=1](http://www.globalgap.org/cms/front_content.php?idart=3&idcat=9&lang=1), consulté le 5 mai 2010.
- Graffham, A., E. Karehu et J. MacGregor. Impact of EurepGAP on small-scale vegetable growers in Kenya. Disponible sur: <http://www.agrifoodstandards.net/> consulté le 27 avril 2010. (Fresh Insight Series No. 6)
- Groos, Alicia Morris. International Trade and Development: Exploring the Impact of Fair Trade Organizations in the Global Economy and the Law. *Texas International Law Journal* 34:3, 1999 (summer). Pages 379–412.
- Gylfason, Thorvaldur. Natural Resources and economic growth: From Dependence to diversification. Londres, CEPR, 2004. (CEPR Discussion Papers 4804)
- Henson, S. et J. Humphrey. Les impacts des normes privées de sécurité sanitaire des aliments sur la chaîne alimentaire et sur les processus publics de normalisation. Commission du Codex Alimentarius, 2009. (Rapport préparé pour la FAO/OMS ALINORM, 09/32/9D-Partie II)
- Henson, S. The role of public and private standards in regulating international food markets. Rapport préparé pour le Symposium d'été de l'IATRC: "Food Regulation and Trade: Institutional Framework, Concepts of Analysis and Empirical Evidence." Bonn, 28–30 mai 2006.
- Howse, Robert et Michael J. Trebilcock. The fair trade-free trade debate: Trade, labor, and the environment. *International Review of Law and Economics* 16:1, 1996. Pages 61–79.
- Huang Anqi (2008). "Le mouvement pour l'étiquetage du commerce équitable – Nouveau mode de consommation des produits agricoles mondiaux et nouvelles perspectives pour les produits agricoles chinois", *Business China*, 黄安琪, [《公平贸易标签运动—世界农产品消费新模式, 中国农产品出口新出路》], 《中国商界》 No. 3, 2008. Pages 153–154.
- Huang Jin (2001a). "Étude du commerce équitable", *China Economic Trade Herald*, [黄进, 《公平贸易评析》], 《中国经贸导刊》], No. 9, pages 30–31.
- Huang Jin (2001b). "Le commerce équitable est-il vraiment équitable?", *Great Economic Trade*, [黄进, 《公平贸易公平吗?》], 《大经贸》], No. 6, pages 20–22.
- Hughell, D. et R. Butterfield. Impact of FSC certification on deforestation and the incidence of wildfires in the Maya biosphere reserve. 2008. Disponible sur <http://www.rainforest-alliance.org/publications/peten-study>, consulté le 27 avril 2010.
- IIED et NRI (n.d.): Costs and benefits of EurepGAP compliance for African smallholders: A synthesis of surveys in three countries. Fresh Insight Series No. 13. Disponible sur: <http://www.agrifoodstandards.net/>. Consulté le 27 avril 2010.
- IIED et NRI. Small-scale producers and standards in agrifood supply chains: Key findings and policy recommendations.

2008. Disponible sur: <http://www.agrifoodstandards.net/>. Consulté le 27 avril 2010.
- Impact of FSC forest certification on agroextractive communities of the state of Acre, Brazil. Ana Carolina B. de Lima *et autres*. São Paulo, Imaflora, 2008.
- International Centre for Trade and Sustainable Development. Capping unusually high tariffs: The WTO Doha Round and 'tariff peaks'. Novembre 2009. (Information Note Number 9).
- International Livestock Research Institute, Nairobi, Kenya.
- Introduction of voluntary social and ecological standards in developing countries. G. Ramm *et autres*. Bonn, Ministère fédéral de la coopération économique et du développement (BMZ), 2009. (Rapport de synthèse)
- Is sustainable agriculture a viable strategy to improve farm income in Central America? A case study on coffee. B. Kilian *et autres*. *Journal of Business Research* 59:3, 2006. Pages 322–330.
- ISEAL. Codes de bonnes pratiques. 2010. Disponible sur: <http://www.isealalliance.org/content/codes-good-practice>, consulté le 30 mai 2010.
- \_\_\_\_\_. State of the art in measuring the impacts of social and environmental standards – R082: Key Impact Issues: What is being measured. Londres, 2008.
- ITC. ITC TradeMap Factsheet: Developing country exports decline in 2009. Genève.
- \_\_\_\_\_. ITC TradeMap Factsheet: LDCs trade recovery during 2009. Genève, 2010.
- \_\_\_\_\_. ITC TradeMap Factsheet: LDCs terms of trade during crisis and recovery. Genève, 2010.
- \_\_\_\_\_. Consumer conscience: How environment and ethics are influencing exports. Genève, 2009. 72 p.
- \_\_\_\_\_. What if? New challenges in export development: Consumers, ethics and environment. Genève, 2008. 199 p. (Rapport publié pour le Forum mondial pour le développement des exportations, octobre 2008.)
- Jaffee, D. Better, but not great: The social and environmental benefits and limitations of fair trade for indigenous coffee producers in Oaxaca, Mexico. Dans R. Ruben (ed.), *The impact of fair trade*. Pays-Bas, Wageningen Academic Publishers, 2008. (Chapitre 9)
- Jean, S., D. Laborde et W. Martin. Sensitive Products: Selection and Implications for Agricultural Trade Negotiations. TRADEAG (Agricultural Trade Agreements) Series, 2005. (Working paper 05/02)
- Jha, S. et C. W. Dick. Shade coffee farms promote genetic diversity of native trees. *Current Biology* 18:24, 2008: R1126-R1128. 3 février 2009.
- Kapstein, Ethan B. Fairness considerations in world politics: Lessons from international trade negotiations. *Political Science Quarterly* 123:2, 2008. Pages 229–245.
- Karshenas, M. Estimating global poverty; Towards a unified approach. *Journal of Income Distribution* 19:2, 2010. Pages 3–32.
- \_\_\_\_\_. Global poverty: New National Accounts Consistent Estimates based on 2005 Purchasing Power Parity Exchange Rates, with extension to the Least Developed Countries poverty trends. Document de référence pour le *Rapport sur les pays les moins avancés 2010*, New York et Genève, CNUCED, 2010.
- Kim, Renee, Opal Suwunnamek et Takashi Toyoda. Consumer attitude towards organic labeling schemes in Japan. *Journal of International Food & Agribusiness Marketing* 20:3, 2008. Pages 55–71.
- Kollert, W. et P. Lagan. Do certified tropical logs fetch a market premium?: A comparative price analysis from Sabah, Malaysia. *Forest Policy & Economics* 9:7, 2007. Pages 862–868.
- Kowalski, P. Impact of changes in tariffs on developing countries' government revenue. Paris, OCDE, 2005. (OECD Trade Policy Working Papers No. 18)
- Li Jun. "Analyse empirique des mesures antidumping de la Chine – l'affaire de la résine acrylique." *Journal of Yunnan University of Finance and Economics* [李君, 《中国反倾销效果实证分析—以丙烯酸酯为例》, 《云南财贸学院学报》] 21, No. 5, octobre 2005. Pages 111–115.
- Li Ruowen. "Mesures de sauvegarde contre le textile et le commerce équitable." *Law and Society* [李若文, 《纺织品特保措施和公平贸易》, 《法制与社会》], No. 1, 2007. Pages 354–355.
- Li Tiande. "Discussion sur les caractéristiques de l'antidumping dans le commerce international contemporain et réflexions sur la préservation du commerce équitable des entreprises chinoises." *Rapports sur la Province du Sichuan*, [李天德, 《论当前国际贸易中反倾销的特点与维护我国企业公平贸易的思路》, 《四川省情》], No. 1, 2004. Pages 30–32.
- Liang Zhutian. "Analyse des politiques unilatérales de commerce équitable et de certaines contre-mesures." *Journal of Xiamen Radio Television University* [梁竹田, 《单边主义的'公平贸易'政策分析及应对策略探讨》, 《厦门广播电视大学学报》], No. 1, juin 2005. Pages 53–57.
- Liu Li. "Nouvelle compréhension de la nature et de l'importance de la politique en matière de commerce

- équitable." *Journal of International Trade* [刘力, 《重新认识公平贸易政策的性质与意义》, 《国际贸易问题》] No. 3, 1999. Pages 52–57.
- Liu, Pascal. Certification in the value chain for fresh fruits: the example of banana industry. Rome, FAO, 2009.
- Lyon, S. We want to be equal to them: Fair-trade coffee certification and gender equity within organizations. *Human Organization* 67:3, 2008. Pages 258–268.
- Ma Shangyun. "Le concept américain du commerce équitable: nature et danger, à l'avant-garde", [马尚云, 《从美国'公平贸易'原则看其实质和危害》, 《前沿》], No. 7, 1999. Pages 63–65.
- Mendoza, R. et J. Bastiaensen. Fair trade and the coffee crisis in the Nicaraguan Segovias. *Small Enterprise Development* 14:2, juin 2003. Pages 36–46.
- Milford, A. Coffee, co-operatives and competition: The impact of fair trade. Bergen, Chr. Michelsen Institute, 2004.
- Morton, J. et V. Miheso. Perceptions of livestock service delivery among smallholder dairy producers: Case studies from Central Kenya. *Livestock Research for Rural Development* 12:2, 2000.
- Mude, A. Weaknesses in Institutional Organization: Explaining the Dismal Performance of Kenya's Coffee Cooperatives. Contribution préparée pour la Conférence de l'Association internationale des économistes agricoles (AIEA), Gold Coast, Australie, 12–18 août 2006.
- Muradian, R. et W. Pelupessy. Governing the coffee chain: The role of voluntary regulatory Systems. *World Development* 33:12, 2005. Pages 2029–2044.
- Murphy, M. et A. Linton. 'Good' Markets and Public Goods: Impacts of Fair Trade in the Global South. University of California, San Diego, 2007.
- Murray, D., L.T. Reynolds et P.L. Taylor. One cup at a time: Poverty alleviation and fair trade coffee in Latin America. Fort Collins, Colorado State University, 2003.
- Nadvi, K. et F. Waltring. Making sense of global standards. En H. Schmit (ed.) *Local enterprises in the global economy: Issues of governance and upgrading*. Cheltenham, Edward Elgar, 2003.
- Narlikar, Amrita. Fairness in international trade negotiations: Developing countries in the GATT and WTO. *World Economy* 29:8, 2006. Pages 1005–1029.
- Nelson, V. et B. Pound. The last ten years: A comprehensive review of the literature on the impact of Fairtrade. Site web de Natural Resources Institute, 2009.
- Nemes, N. Comparative analysis of organic and non-organic farming systems: A critical assessment of farm profitability. Rome, FAO, 2009.
- Nie Yuanzhen. "Institutions équitables du commerce international et principes de base chinois." *Journal of Lanzhou Commercial College* [聂元贞, 《论国际贸易的公平制度与中国的基本原则》, 《兰州商学院学报》], 21, No. 4, août 2005. Pages 53–58.
- OCDE. Progressivité des droits de douane et environnement. Paris, OCDE, 1996. (OECD/GD(96/171)
- OMC. Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires, Cadre juridique de l'OMC pour les normes privées. Communication du MERCOSUR (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay), 30 septembre 2009. (G/SPS/W/246)
- \_\_\_\_\_. Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires, Les normes privées et l'Accord SPS. Note du Secrétariat, 24 janvier 2007. (G/SPS/GEN/746)
- \_\_\_\_\_. Comité des obstacles techniques au commerce (2009), Décision sur le Mémoire d'accord proposé concernant un système d'information sur les normes OMC-ISO, disponible sur: [http://www.wto.org/french/docs\\_f/legal\\_f/final\\_f.htm](http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/final_f.htm).
- \_\_\_\_\_. Comité des obstacles techniques au commerce. Problèmes rencontrés par les pays en développement en ce qui concerne les normes internationales et l'évaluation de la conformité. Débats du Comité OTC dans le cadre du deuxième examen triennal concernant l'Accord OTC, Rapport du Président, 29 novembre 2000. (G/L/422)
- \_\_\_\_\_. Comité des obstacles techniques au commerce. Deuxième examen triennal, Annexe 4. 13 novembre 2000. (G/TBT/9).
- \_\_\_\_\_. Utilisation des contingents tarifaires. Note du Secrétariat. 4 juillet 2005. (TN/AG/S/20).
- \_\_\_\_\_. Accord plurilatéral sur les marchés publics (1996). Disponible sur: [http://www.wto.org/french/tratop\\_f/gproc\\_f/gp\\_gpa\\_f.htm](http://www.wto.org/french/tratop_f/gproc_f/gp_gpa_f.htm) TN/AG/S/20, consulté le 25 mai 2010.
- \_\_\_\_\_. Les travaux sur les normes privées en matière de sécurité sanitaire des produits alimentaires et de santé abordent une nouvelle phase, OMC: 2009 Nouvelles, 25 et 26 février 2009, disponible sur [http://www.wto.org/french/news\\_f/news09\\_f/sps\\_25feb09\\_f.htm](http://www.wto.org/french/news_f/news09_f/sps_25feb09_f.htm), consulté le 17 mai 2009.
- Organic produce from the Republic of South Africa: Exploring the conditions for enhancing trade in organic vegetables, fruit and wine. Y. Waarts *et autres*. La Haye, LEI Wageningen UR, 2009.

- Organisation internationale du café (OIC). <http://www.ico.org/>, consulté le 22 avril 2010.
- Ostrom, Elinor. *Understanding institutional diversity*. Princeton, Princeton University Press, 2005.
- Oy, S. Effectiveness and efficiency of FSC and PEFC forest certification on pilot areas in Nordic countries. Rapport de la Federation of Nordic Forest Owners' Organisations, Helsinki, 2005.
- Parlement européen. Rapport sur le commerce équitable et le développement [Rapport Schmidt], 2005/2245/INI.
- \_\_\_\_\_. Rapport sur le commerce équitable et le développement (2005/2245/INI) Comité du développement. 2006. Disponible sur: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A6-2006-0207+0+DOC+XML+V0//FR>, consulté le 25 mai 2010.
- \_\_\_\_\_. Résolution destinée à Promouvoir l'équité et la solidarité dans le commerce Nord-Sud. 1994. (Document PE A3-0373/93, PE 2006.396).
- \_\_\_\_\_. Résolution sur le commerce et le développement (2005/2245/INI). 2006. (Document A6-0207/2006).
- Patel, Raj. *The value of nothing: How to reshape market society and redefine democracy*. Londres, Portobello Books Ltd, 2009.
- Ponte, S. et P. Gibbon. Quality standards, conventions and the governance of global value chains. *Economy and Society* 34:1, février 2005. Pages 1–31.
- Potts, J., G. Fernández et C. Wunderlich. *Trading practices for a sustainable coffee sector*. Winnipeg, Institut international du développement durable, 2007.
- Prebisch, R. The economic development of Latin America and its principal problems. *Economic Bulletin for Latin America* 7, 1–12. 1950.
- PricewaterhouseCoopers, Significant y Ecofys. *Collection of statistical information on Green Public Procurement in the EU*. Janvier 2009. Disponible sur: [http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/statistical\\_information.pdf](http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/statistical_information.pdf), consulté le 25 mai 2010.
- Qu Ruxiao et Zhao Fangrong. "Mouvement en faveur du commerce équitable: Évolution du commerce avec davantage de droits sociaux économiques dans le contexte mondial", *International Economic Cooperation*, [曲如晓、赵方荣, 《公平贸易运动: 全球化背景下更具社会经济责任的贸易潮流》, 《国际经济合作》] No. 1, 200. Pages 46–50.
- Rawls, John. *A theory of justice*. Oxford, Oxford University Press, 1972.
- Raynolds, L.T. et S.U. Ngcwangu. Fair Trade Rooibos tea: Connecting South African producers and American consumer markets. *Geoforum* 41:1, 2010. Pages 74–83.
- Raynolds, L.T. Consumer/producer links in fair trade coffee networks. *Sociologia Ruralis* 42:4, octobre 2002. Pages 404–424.
- Raynolds, L.T. Poverty alleviation through participation in fair trade coffee networks: Existing research and critical issues. Mars 2002. (Document de référence)
- Raynolds, L. T., D. Murray, et P.L. Taylor. Fair trade coffee: building producer capacity via global networks. *Journal of International Development* 16:8, novembre 2004. Pages 1109–1121.
- Renard, Marie-Christine. Quality certification, regulation and power in fair trade. *Journal of Rural Studies* 21:4, 2005. Pages 419–431.
- Reverchon, Antoine. 200 économistes contre les dogmes du marché. *Le Monde Economie*, 27 avril 2010.
- Riisgaard, Lone. Global value chains, labor organization and private social standards: Lessons from East African cut flower industries. *World Development* 37:2, février 2009. Pages 326–340.
- Roberts, M. The compatibility of private standards with multilateral trade rules: Legal issues at stake. *Dans The evolving structure of world agricultural trade: Implications for trade policy and trade agreements*. FAO, 2009. Pages 253–287.
- Sen, Amartya. *The idea of justice*. Londres, Penguin Books, 2009.
- Setboonsarng, S. Can ethical trade certification contribute to the attainment of the Millennium Development Goals? Examen de la certification des produits écologiques et issus du commerce équitable. Tokyo, ADB Institute, 2008. (Discussion Paper No. 115)
- Sexsmith, K. et J. Potts. Voluntary sustainability standards and economic rents: The economic impacts of voluntary sustainability standards along the coffee, fisheries and forestry value chain. Winnipeg, Institut international du développement durable, 2009.
- Sidwell, M. *Unfair trade*. Londres, Adam Smith Institute, 2008.
- Singer, H. Comments to the terms of trade and economic development. *Review of Economics and Statistics* 40, 1950. Pages 84–89.
- Smith, Adam. *The wealth of nations: Books I-III*. Londres, Penguin Books, 1973.

- Smith, Alastair. Fair trade, diversification and structural change: Towards a broader theoretical framework of analysis. *Oxford Development Studies* 37:4, 2009. Pages 457–478.
- Smith, S. The search for sustainable markets: The promise and failures of fair trade. *Culture & Agriculture* 29:2, 2008. Pages 89–99.
- Snyder, Francis. The effectiveness of European Community law: Institutions, processes, tools and techniques. *The Modern Law Review* 56:1, janvier 1993. Pages 19–54.
- \_\_\_\_\_. Law and Public Policy, formation de courte durée pour le Programme de formation en politique publique (Executive Public Policy Training Programme). Organisée par le Consortium London School of Economics, Political Science de l'Université de Columbia [New York], Sciences Po – Paris, Peking University, juin 2009.
- \_\_\_\_\_. The EU, the WTO and China: Legal pluralism and international trade regulation. Oxford, Hart Publishing, 2010.
- Sonis, M., G.J.D. Hewings et J. Guo. A New Image of Classical Key Sector Analysis: Minimum Information Decomposition of the Leontiev Inverse. *Economic Systems Research*, 12:3, 2000. Pages 401–423.
- Stiglitz, Joseph E. et Andrew Charlton. Fair trade for all: How trade can promote development. Oxford, Oxford University Press, 2005.
- Stiglitz, Joseph E. Making globalization work. New York, W. W. Norton & Company, 2006.
- Sustainable public procurement. (Marchés publics durables) Un service à la clientèle de CSR Europe pour Epson. C.M. Fletcher *et autres*. 2009.
- Taylor, P.L. In the market but not of it: Fair trade coffee and Forest Stewardship Council certification as market-based social change. *World Development* 33:1, 2005. Pages 129–147.
- The value chain for organic and fairtrade products and its implications on producer in Latin America. B. Kilian *et autres*. IFAMA 15<sup>ème</sup> symposium annuel sur l'alimentation et l'industrie agroalimentaire, CIMS, 2005. Disponible sur: <https://www.ifama.org/>, consulté le 22 avril 2010.
- Toth, A.G., ed. The Oxford Encyclopaedia of European Community Law, vol III: Competition law and policy. Oxford, Oxford University Press, 2008.
- Tropical Commodity Coalition. Coffee Barometer 2009. Disponible sur: <http://www.teacoffeecocoa.org/tcc/Publications/Our-publications>, consulté le 26 avril 2010.
- United States Trade Representative. U.S. Generalized System of Preferences (GSP) Guidebook. Janvier 2010.
- Valkila, J. Fair Trade organic coffee production in Nicaragua – Sustainable development or a poverty trap? *Ecological Economics* 68:12, 2009. Pages 3018–3025.
- Van Berkum, S. Tariff escalation and EU agricultural imports: An assessment of selected products. La Haye, LEI Wageningen UR, 2009.
- Verbruggen, H., O. Kuik et M. Bennis. Environmental regulations as trade barriers for developing countries: eco-labelling and the Dutch cut flower industry. Amsterdam, VU University Amsterdam, 1995. (CREED Working Paper No. 2)
- Visseren-Hamakers, I.J. et P. Glasbergen. Partnerships in forest governance. *Global Environmental Change* 17:3-4, 2007. Pages 408–419.
- Vorley, B. Food, Inc: Corporate concentration from farm to consumer. Londres, International Institute for Environment and Development, 2003.
- Wakhungu, J.W. et D.K. Wafula. Harnessing Bt. cotton for Kenya's smallholder farmers. Dans *Introducing Bt Cotton: Policy Lessons for Smallholder Farmers in Kenya*. African Centre for Technology Studies (ACTS). Nairobi, Acts Press, 2004.
- Wang Shichun (2004). "Inexactitude des principes du commerce international sous l'angle des pays en développement membres", *Coopération économique internationale*, [王世春, 《从发展中成员角度看国际贸易规则的不确定性》, 《国际经济合作》\*, No. 4, Pages 26–30.
- Webber, C.M. et P. Labaste. Building competitiveness in Africa's agriculture: A guide to value chain concepts and applications. Washington, D.C., Banque mondiale, 2009.
- Whish, Richard. Competition law. 6<sup>ème</sup> édition. Oxford, Oxford University Press, 2009.
- Wilkinson, J. (2007) Fair trade: Dynamic and dilemmas of a market oriented global social movement. *Journal of Consumer Policy* 30:3, 2007. Pages 219–239.
- Wilson, B. R. Indebted to fair trade? Coffee and crisis in Nicaragua. *Geoforum* 41:1, 2010. Pages 84–92.
- Xie Haixie. "Les institutions judiciaires antidumping sous l'angle du droit de la concurrente." Hebei Law Society [谢海霞, 《从竞争法角度看反倾销法律制度》, 《河北法学》, 22, No. 3, 2004. Pages 61–64.
- Xiu Wenhui et Wu Xingguang. "Réflexions juridiques sur la révision de la loi sur le commerce extérieur de la RPC." *International Economics and Trade Research* [修文辉, 吴

兴光, 《关于修改《对外贸易法》的法律思考》, 《国际经贸探索》], 19, No. 2, avril 2003. Pages 45–48.

Yang Fangyi. “Commerce équitable et protection de l’environnement.” *World Environment* [杨方义, 《公平贸易与环境保护》, 《世界环境》], No. 6, 2006. Pages 41–42.

Yang Yumo. “La Chine a-t-elle besoin du commerce équitable?” *China Brand and Anti-Counterfeiting* [杨育谋, 《中国需要公平贸易》, 《中国品牌与防伪》] No. 11, 2007. Pages 32–35.

Zheng Xian. L’OMC “Exceptions au principe du commerce équitable: ses répercussions sur la Chine et quelques contre-mesures.” *Guangxi Social Science* [郑显华. 《WTO’公平贸易原则的例外’ 对我国的影响及对策》, 《广西社会科学》], No. 2 (Ensemble, No. 164), 2009. Pages 61–64.

Zhi Haoyan. “Discussion préliminaire sur le commerce équitable.” *Journal of Shanxi Institute of Economic Management* [支好砚, 《公平贸易浅析》, 《山西经济管理干部学院学报》] 11, No. 1, mars 2003. Pages 30–31.

Zhou Chongshan. “Problèmes relatifs à la vérification des entreprises. Demandes de certification FLO et quelques suggestions.” *Consumer Guide* [周重山, 《国际公平贸易标签组织对申请认证企业审核程序上存在的问题及其解决建议》, 《消费导刊》], No. 11, 2007. p. 246.

## RÉFÉRENCES JURIDIQUES DE L'OMC

SCM/71 – 39S/436, « États-Unis – Définition de la branche de production du vin et des produits du raisin. » Rapport du Groupe spécial adopté par le Comité des subventions et mesures compensatoires le 28 avril 1992, BISD 39S/436.

SCM/162, « États-Unis – Mesures affectant les importations de bois de construction résineux en provenance du Canada. » Rapport du Groupe spécial adopté par le Comité des subventions et mesures compensatoires adopté le 27 octobre 1993, BISD 40S/358.

WT/DS44/R, « Japon – Mesures affectant les pellicules et papiers photographiques destinés aux consommateurs. » Rapport du Groupe spécial (98-0886), 31 mars 1998, adopté le 22 avril 1998.

WT/DS103/R, WT/DS113/R, (99-1924), « Canada – Mesures visant l'importations de lait et l'exportation de produits laitiers. » Rapport du Groupe spécial, 17 mai 1999, adopté le 17 janvier 2003.

WT/DS121/R, « Argentine – Mesures de sauvegarde à l'importation de chaussures. » Rapport du Groupe spécial (99-2217), 25 juin 1999, adopté le 12 janvier 2000.

WT/DS122/R, « Thaïlande – Droits antidumping sur les profilés en fer ou en aciers non alliés et les poutres en H en provenance de Pologne. » Rapport du Groupe spécial (00-3717), 28 septembre 2000, adopté avec le Rapport de l'Organe d'appel le 5 avril 2001.

WT/DS177/R, WT/DS178/R, « États-Unis – Mesures de sauvegarde à l'importation de viande d'agneau fraîche, réfrigérée ou congelée en provenance de Nouvelle-Zélande

et d'Australie. » Rapport du Groupe spécial (00-5361), 21 décembre 2000, adopté le 16 mai 2001.

WT/DS207/RW, (06-5769), « Chili – Système de fourchettes de prix et mesures de sauvegarde appliquées à certains produits agricoles. » Recours de l'Argentine à l'article 21.5 du Mémoire d'accord sur le Règlement des différends. Rapport du Groupe spécial, 8 décembre 2006, adopté le 22 mai 2007.

WT/DS264/RW, « États-Unis – Détermination finale de l'existence d'un dumping concernant les bois d'oeuvre résineux en provenance du Canada: Recours du Canada à l'article 21.5 du Mémoire d'accord sur le Règlement des différends. » Rapport du Groupe spécial (06-1385), 3 avril 2006; solution convenue d'un commun accord le 12 octobre 2006.

WT/DS296/R, « États-Unis – Enquête en matière de droits compensateurs sur les semi-conducteurs pour mémoires RAM dynamiques en provenance de Corée. » Rapport du groupe spécial (05-0600), 21 février 2005, adopté le 20 juillet 2005.

WT/DS315/R, « Communautés européennes – Certaines questions douanières. » Rapport du Groupe spécial (06-2828), 16 juin 2006, adopté le 11 décembre 2006.

WT/DS337/R, « Communautés européennes – Mesures antidumping visant le saumon d'élevage en provenance de Norvège. » Rapport du Groupe spécial (07-4854), 16 novembre 2007, adopté le 15 janvier 2008.

La version PDF de cette publication est disponible en ligne sur le site de l'ITC à : [www.intracen.org/publications](http://www.intracen.org/publications)

Pour acheter les publications de l'ITC, voir : [www.intracen.org/eshop](http://www.intracen.org/eshop)  
ou écrire à :

- ▶ Publications des Nations Unies  
Section de vente et commercialisation  
300 E 42nd Street  
9th Floor, IN-919J  
New York, N.Y. 10017  
États-Unis d'Amérique  
<https://unp.un.org>  
Tél : 1-800-253-9646  
Fax : 212-963-3489  
E-mail : [publications@un.org](mailto:publications@un.org)